



UNIVERSIDADE  
BEIRA INTERIOR



Universidade do Minho



universidade  
de aveiro

## **O Impacto da Falência dos Pais na Vergonha e Intenção Empreendedora dos Filhos**

**Elifas Gonçalves Junior**

Tese para obtenção do Grau de Doutor em

**Marketing e Estratégia**

(3º ciclo de estudos)

Orientador: Prof. Doutor Ricardo José de Ascensão Gouveia Rodrigues

Coorientadora: Profa. Doutora Elisabete Sampaio de Sá

**Covilhã, janeiro de 2017**

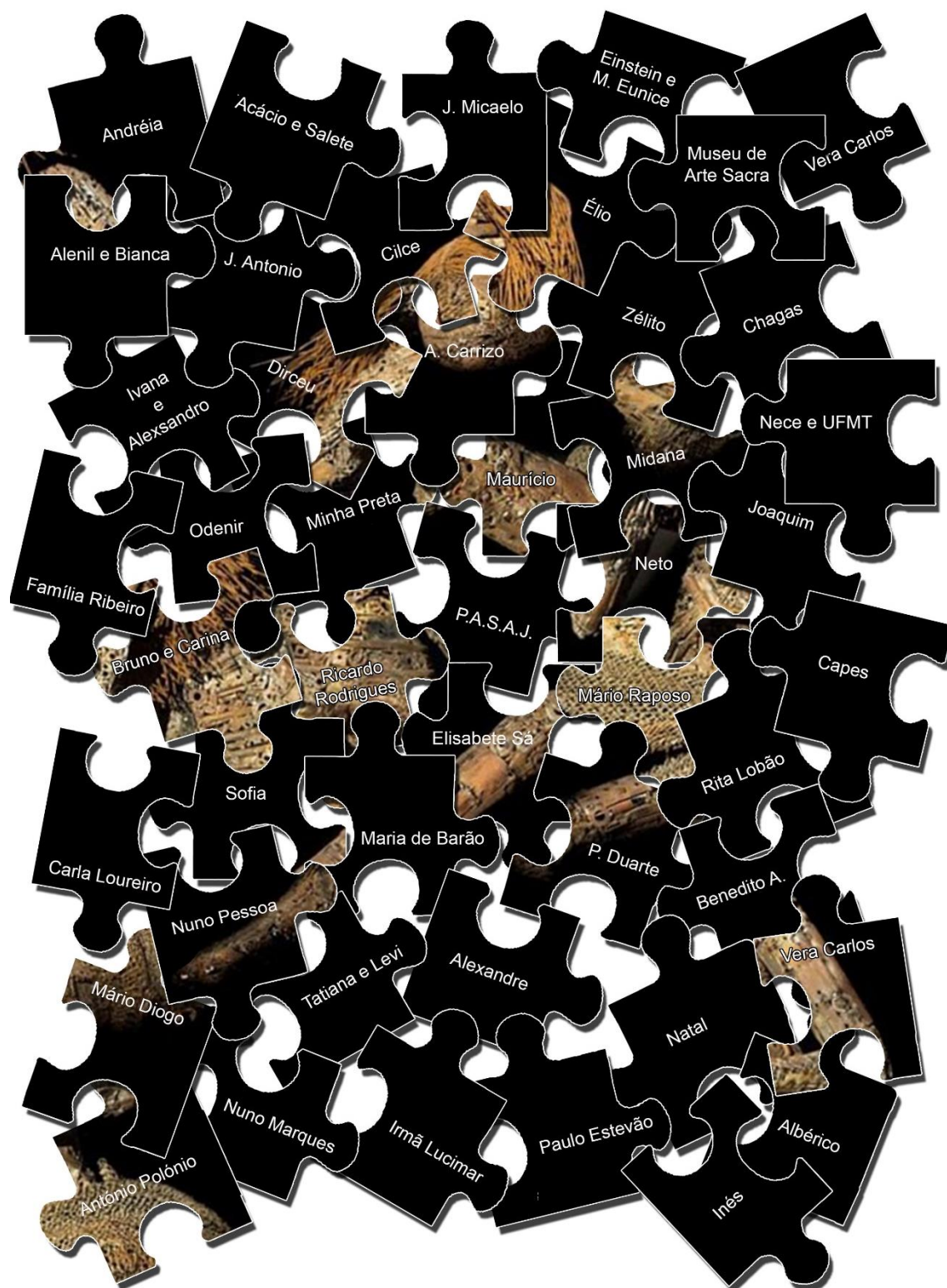


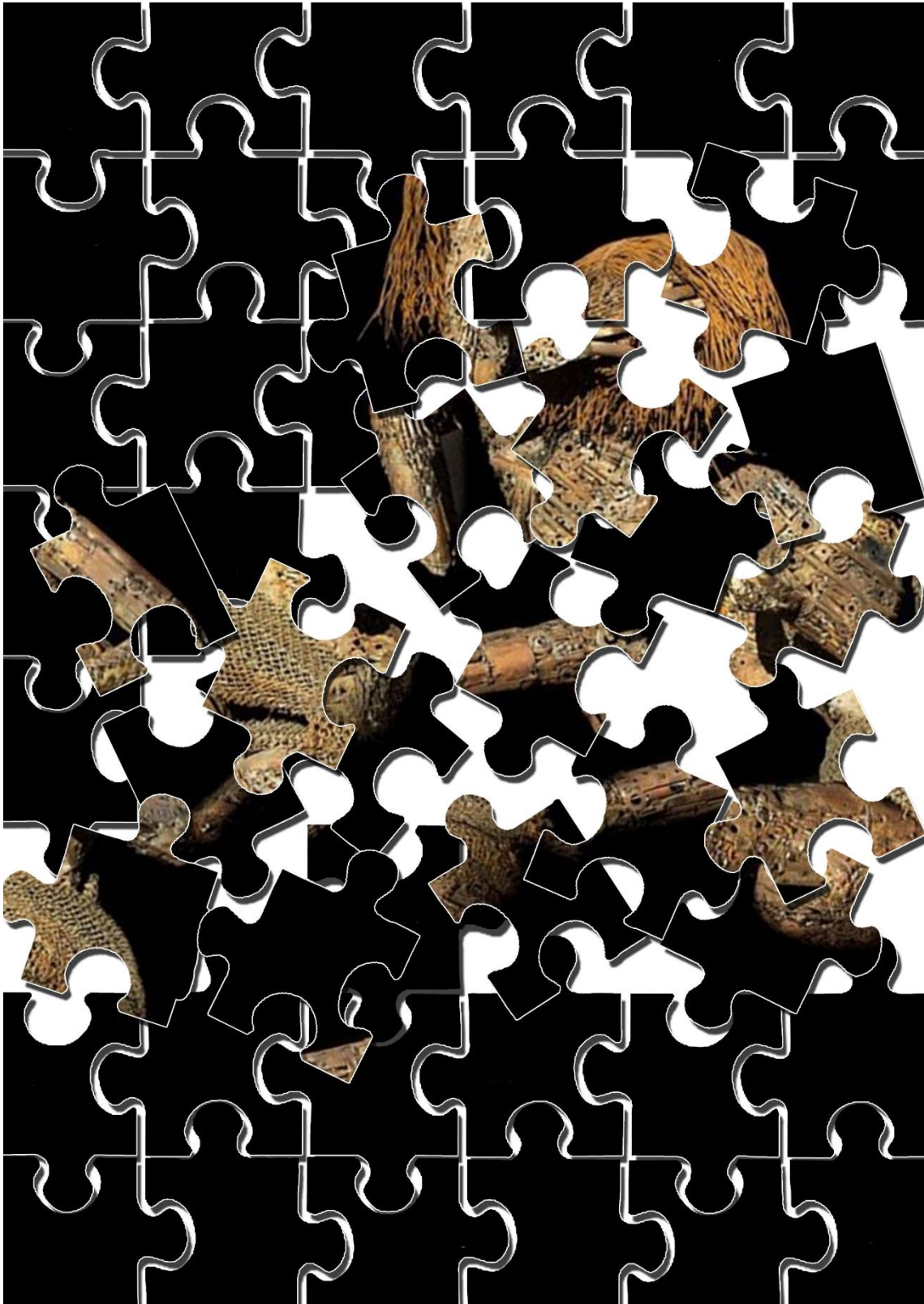
# Dedicatória

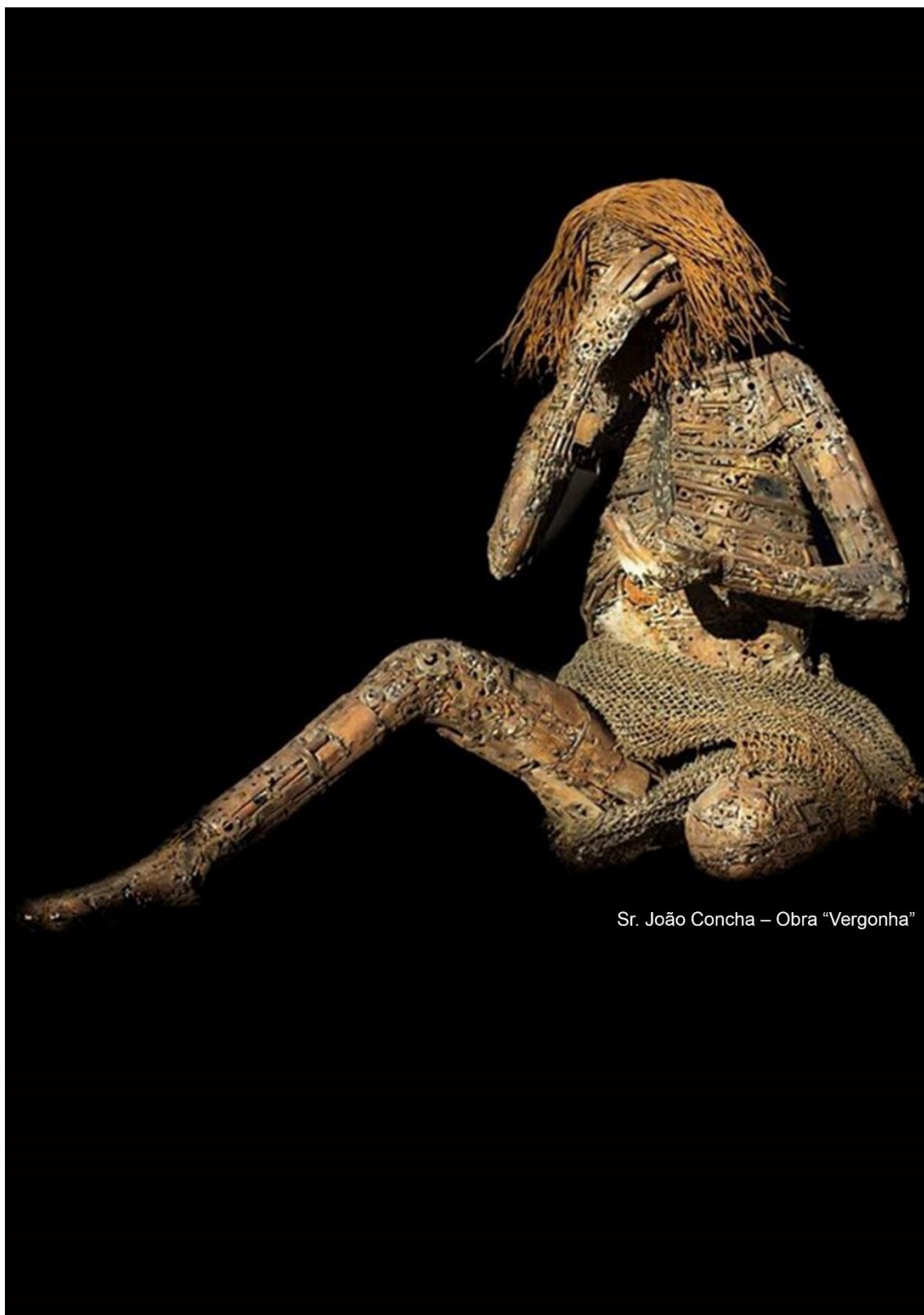
A mãe dos meus meninos, minha namorada: Minha Preta.



## Agradecimentos







Sr. João Concha – Obra "Vergonha"

Autor: João Concha

Obra: Vergonha





## Apoio



MINISTÉRIO DA  
EDUCAÇÃO



Universidade Federal  
de Mato Grosso





## Resumo

Este estudo buscou identificar a influência da falência da empresa dos pais na intenção empreendedora dos filhos. A falência tem repercussões psicológicas, sociais e econômicas. As teorias do comportamento planejado, aprendizagem e marginalidade formaram a principal base teórica. Analisaram-se duas variáveis causais: vergonha e trauma diante das óticas psicológica e sociológica. A variável dependente foi intenção empreendedora. Personalidade e filhos de pais falidos e não falidos foram variáveis de controle. Estigma e modelos mentais, variáveis intervenientes. A investigação é quantitativa e transversal. Na análise estatística utilizou-se análise fatorial confirmatória e modelo de equações estruturais. A amostra é não probabilística, constituída por pessoas alfabetizadas dos 5 continentes e 33 países, tendo maior predominância de respostas oriundas do Brasil e Portugal. O questionário constituiu-se de questões abertas (identificação e indicação de outras pessoas — Bola de Neve) e fechadas (sim/não e de múltipla escolha — escala de Likert de cinco pontos). Usou-se métricas específicas para cada variável: trauma, intenção empreendedora, personalidade, vergonha interna, externa, vicária e induzida, esta última mediu a intenção empreendedora de filhos de pais não falidos. A coleta de dados *on-line* foi realizada por *média* socais, aliada a 11 instituições de ensino superior. As descobertas implicam repercussões sociais, psicológicas, econômicas e educacionais. Entre os resultados destaca-se a vergonha da falência dos pais como redutor da intenção empreendedora dos filhos. Entre as recomendações, há duas que merecem realce. A primeira, conectasse ao ensino do empreendedorismo: as organizações educacionais devem discutir as implicações da falência e não apenas estratégias, táticas e operações relacionadas ao lucro e/ou sucesso empresarial. A segunda é baseada na revisão teórica: as instituições de saúde, bem como desenvolvedores de políticas públicas, devem estabelecer grupos de estudos para aprofundar o saber alusivo às enfermidades relacionadas à falência dos empresários.

## Palavras-chave

Intenção empreendedora; falência; vergonha; trauma; filhos e pais.



# Abstract

The aim of the following study was to identify the influence of failure of the company of the parents and the entrepreneurship of the children. There are economical, social and psychological repercussions within the failure. Theories of planned behavior, learning and marginality formed the main theoretical basis. The following two variables were analyzed: the shame and the trauma within the aspects of psychological and sociological perspectives. The resulting variables has an entrepreneurial intention. Personality and children of failure parents, alongside non failure parents, were the control variables. Stigma, and mental models were the intervening variables. The investigation is quantitative and transversal. In the statistical analyses, factorial analyses alongside with a model of structural equations was used. The sample is not probable, made up by people alphabetized from 5 continents and 33 countries. Hence, being more prominent to answers with origins from Brazil and Portugal. The Questionnaire consisted of open questions (identification and indication of other people- Snowball effect) and closed question (multiples choose – Likert scale of five points). Robust metrics were used along with specifics for each variable: trauma, entrepreneurial intention, personality, internal shame, external, vicarious and induced. The online data collection was carried out by social-media, allied to 11 institutions of higher education. The findings implicate social, psychological, economical and educational repercussions. The results highlight the shame of parents' failure as a reduction of their children's entrepreneurial intentions. Therefore, amongst other recommendations, there are two that deserve to be recognized. Firstly, to connect oneself to the entrepreneurial knowledge: the educational organizations should discuss the implications of the failure and not simply just the strategies, tactics and operations related to profit and/or company success. Secondly the recommendation is based on theoretical revision. The health institutes, as well as developers of public politics, should establish study groups to go in depth the allusive knowledge to the diseases related to the failure of entrepreneurs.

## Keywords

Entrepreneurial intention; failure; shame; trauma; parents and children

# Índice

Lista de Figuras .....	xviii
Lista de Quadros.....	xx
Lista de Acrônimos .....	xxiv
Introdução.....	1
Capítulo 1 - Vergonha e Intenção Empreendedora .....	9
1.1 Prevendo as ações do homem .....	10
<b>1.2</b> Mensurando a vontade de criar empresas.....	12
1.3 Descobrimo a marca do fracasso .....	17
1.3.1 Estigma .....	17
1.3.2 Falência.....	18
1.3.3 Estigma da falência.....	19
1.4 Defendendo o ser .....	20
1.4.1 Emoções .....	20
1.4.2 A emoção silenciosa .....	23
1.4.3 Vários caminhos e único destino.....	25
1.4.4 Homeostase: reagir e equilibrar .....	28
1.5 Cultura, moral e família .....	30
1.6 Métricas.....	32
1.7 Modelos mentais e personalidade .....	35
1.7.1 Modelos mentais.....	35

1.7.2 Personalidade.....	37
Capítulo 2 - Modelo de pesquisa e hipóteses .....	39
2.1 Vergonha .....	39
2.2 Trauma .....	41
2.3 Personalidade .....	42
2.4 Intenção empreendedora dos filhos: PF x PNF.....	44
Capítulo 3 - Métodos e Procedimentos.....	46
3.1 Postura filosófica e metodológica .....	46
3.2 Métodos operacionais .....	47
3.3 Recolha de dados .....	51
3.3.1 Questionário - Dados gerais.....	52
3.4 Amostra e coleta de dados .....	64
Capítulo 4 - Resultados.....	68
4.1 Perfil da amostra .....	68
4.2 Análise do modelo principal.....	73
4.3 Modelo final de pesquisa: vergonha/trauma/intenção empreendedora .....	79
4.4 Vergonha induzida e personalidade .....	84
4.5 Comparativo da intenção empreendedora .....	96
4.6 Modelo inicial e final de pesquisa .....	98
Capítulo 5 - Análise dos Resultados .....	100
5.1 Vergonha é defensiva (-) intenção de empreender .....	102
5.2 Trauma é ofensivo (+) intenção de empreender .....	105
5.3 Intenção é preditiva do comportamento .....	106

5.4 Empreender é uma atividade de risco .....	108
5.5 Estímulos e reações divergem entre pessoas.....	109
5.5.1 Modelos mentais.....	110
5.6 Quadros resumos .....	115
Capítulo 6 - Conclusão.....	120
Referências .....	126
Apêndices.....	165
Apêndice A – Questionário de Investigação: Brasil.....	165
Apêndice B – Questionário de Investigação: Portugal .....	174
Apêndice C – Questionário de Investigação: Espanhol.....	182
Apêndice D – Questionário de Investigação: Inglês.....	192
Apêndice E – Carta às universidades pedindo apoio: Brasil .....	202
Apêndice F – Cartas às universidades pedindo apoio: Portugal.....	203
Apêndice G – Carta às universidades pedindo apoio: Países de Língua Espanhola .....	204
Apêndice H – Carta às universidades pedindo apoio: Países de Língua Inglesa.....	205
Apêndice I – E-mail enviado com a carta: Brasil.....	206
Apêndice J – E-mail enviado com a carta: Portugal.....	207
Apêndice K – E-mail enviado com a carta: Espanhol.....	208
Apêndice L – E-mail enviado com a carta: Inglês .....	209
Apêndice M – E-mail enviado com o link do livro: Brasil .....	210
Apêndice N – E-mail enviado com o link do livro: Portugal .....	211
Apêndice O – E-mail enviado com o link do livro: Espanhol.....	212



Apêndice P – E-mail enviado com o link do livro: Inglês .....	213
Apêndice Q – E-mail enviado com a carta e o link do livro: Brasil .....	214
Apêndice R – E-mail enviado com a carta e o link do livro: Portugal .....	215
Apêndice S – E-mail enviado com a carta e o link do livro: Espanhol.....	216
Apêndice T - E-mail enviado com a carta e o link do livro: Inglês.....	217
Anexos .....	218
Anexo A – Individual Entrepreneurial Intent Scale .....	218
Anexo B – Big Five Inventory (BF-10) .....	219
Anexo C – The Centrality of Event Scale - CES.....	220
Anexo D – State Shame and Guilt Scale - SSGS .....	222
Anexo E – Other as Shamer Scale - OAS .....	223
Anexo F – Tosca 3.....	224
Anexo G – Vicarious Shame .....	229

# Lista de Figuras

<i>Figura 1. Teoria do comportamento planejado.....</i>	<i>12</i>
<i>Figura 2. Substratos neurais da emoção: caminhos da emoção – cérebro límbico.....</i>	<i>23</i>
<i>Figura 3. Representação esquemática da diferença entre as expectativas de eficácia e expectativas de resultado.....</i>	<i>36</i>
<i>Figura 4. Relações hipotéticas iniciais entre vergonha, trauma e intenção empreendedora .....</i>	<i>45</i>
<i>Figura 5. Acessos ao questionário por semana .....</i>	<i>66</i>
<i>Figura 6. Grupos e subgrupos amostrais.....</i>	<i>73</i>
<i>Figura 7. Número de respondentes dos vários grupos que constituem a amostra, e indicação das escalas .....</i>	<i>74</i>
<i>Figura 9. Modelo final da pesquisa .....</i>	<i>81</i>
<i>Figura 10. Relação entre vergonha interna e intenção empreendedora .....</i>	<i>82</i>
<i>Figura 11. Relação entre trauma e intenção empreendedora .....</i>	<i>82</i>
<i>Figura 12. Relações significativas e não significativas das dimensões da personalidade relacionadas à vergonha interna .....</i>	<i>88</i>
<i>Figura 13. Relações significativas e não significativas das dimensões da personalidade relacionadas à vergonha externa .....</i>	<i>90</i>
<i>Figura 14. Relações significativas e não significativas das dimensões da personalidade relacionadas à vergonha induzida .....</i>	<i>92</i>
<i>Figura 15. Relações significativas e não significativas das dimensões da personalidade relacionadas ao trauma.....</i>	<i>94</i>
<i>Figura 16. Modelo inicial e modelo final de pesquisa .....</i>	<i>98</i>



# Lista de Quadros

Quadro 1	Cinco modelos de métricas para intenção empreendedora .....	13
Quadro 2	Aplicações das métricas em diversos estudos .....	15
Quadro 3	Métricas: Vergonha .....	33
Quadro 4	Métricas: Trauma.....	34
Quadro 5	Cinco grandes dimensões da personalidade.....	54
Quadro 6	Escala de intenção empreendedora individual .....	55
Quadro 7	Vergonha interna.....	56
Quadro 8	Vergonha externa.....	58
Quadro 9	Vergonha vicária.....	59
Quadro 10	Escala do estado da vergonha.....	60
Quadro 11	Trauma.....	61
Quadro 12	Pais falidos.....	61
Quadro 13	Indique a um amigo .....	61
Quadro 14	Opcional.....	62
Quadro 15	Resumo do questionário de pesquisa .....	63
Quadro 16	Respostas por país.....	67
Quadro 17	Características demográficas da amostra .....	69
Quadro 18	Frequência de respostas por continente .....	70
Quadro 19	Filhos empreendedores/não empreendedores e pais falidos/pais não falidos.....	70
Quadro 20	Características demográficas dos pais.....	72

Quadro 21 Médias construtos/grupos amostrais.....	75
Quadro 22 Medidas de ajustamento (análise fatorial confirmatória) .....	77
Quadro 23 Vergonha vicária - R e R <sup>2</sup> .....	80
Quadro 24 Vergonha vicária - análise de variância.....	80
Quadro 25 Vergonha vicária - coeficientes padronizados e coeficientes não padronizados.....	81
Quadro 26 Efeitos do modelo: vergonha, trauma e intenção empreendedora .....	82
Quadro 27 Efeitos do modelo: influência do trauma na vergonha .....	83
Quadro 28 Efeitos do modelo.....	83
Quadro 29 Medidas de bondade e maldade/ajustamento para o modelo estrutural.....	84
Quadro 30 Vergonha induzida - R e R <sup>2</sup> .....	85
Quadro 31 Vergonha induzida - análise de variância .....	85
Quadro 32 Vergonha induzida - coeficientes não-padronizados e coeficientes padronizados..	85
Quadro 33 Vergonha interna - R e R <sup>2</sup> .....	87
Quadro 34 Vergonha interna - coeficientes padronizados e não padronizados .....	87
Quadro 35 Vergonha interna - análise de variância .....	87
Quadro 36 Vergonha externa - R e R <sup>2</sup> .....	89
Quadro 37 Vergonha externa - análise de variância .....	89
Quadro 38 Vergonha externa - coeficientes não padronizados e padronizados .....	89
Quadro 39 Vergonha induzida - R e R <sup>2</sup> .....	91
Quadro 40 Vergonha induzida – análise de variância .....	91
Quadro 41 Vergonha induzida - coeficientes não padronizados e padronizados .....	91
Quadro 42 Trauma - R e R <sup>2</sup> .....	93
Quadro 43 Trauma - análise de variância .....	93

Quadro 44 Trauma - coeficientes não-padronizados e coeficientes padronizados .....	93
Quadro 45 Médias das CGDP entre FPF e FPNF.....	94
Quadro 46 Teste de Levene - personalidade de FPF e FPNF.....	95
Quadro 47 Teste de Levene entre filhos de Pais falidos (FPFNE) e filhos de pais não falidos (FPNFNE).....	96
Quadro 48 Comparativo entre as médias de intenção empreendedora entre filhos de Pais falidos (FPFNE) e filhos de pais não falidos (FPNFNE) .....	97
Quadro 49 Resumos das hipóteses e conclusões .....	99
Quadro 50 Significância e efeitos totais entre vergonha e intenção empreendedora .....	105
Quadro 51 Significância e efeitos totais entre trauma e intenção empreendedora.....	106
Quadro 52 Significância e efeitos totais entre trauma, vergonha e intenção empreendedora	106
Quadro 53 Medidas de bondade e maldade/ajustamento para o modelo estrutural.....	106
Quadro 54 Média da intenção empreendedora entre filhos de pais falidos e não falidos .....	108
Quadro 55 Significância estatística entre NEFPF e NEFPNF.....	109
Quadro 56 Abertura .....	111
Quadro 57 Conscienciosidade .....	112
Quadro 58 Extroversão .....	113
Quadro 59 Amabilidade.....	113
Quadro 60 Neuroticismo .....	114
Quadro 61 Vergonha e intenção empreendedora .....	115
Quadro 62 Trauma e intenção empreendedora .....	116
Quadro 63 Trauma e vergonha .....	116
Quadro 64 Personalidade e vergonha interna.....	117

Quadro 65	Personalidade e vergonha externa.....	117
Quadro 66	Personalidade e vergonha vicária .....	118
Quadro 67	Personalidade e vergonha induzida .....	118
Quadro 68	Personalidade e trauma.....	118
Quadro 69	Comparativo de traços de personalidade entre filhos de pais falidos e filhos de pais não falidos .....	119
Quadro 70	Comparativo de intenção empreendedora entre filhos de pais falidos e filhos de pais não falidos .....	119

# Lista de Acrônimos

AAAI	Afeto Autoconsciente e Atribuição de Inventário
ADCQ	The Adapted Dimensions of Conscience Questionnaire
ADF	Método Assintótico
DNA	Ácido Desoxirribonucleico
AFC	Análise Fatorial Confirmatória
ASGS	Adapted Shame and Guilt Scale
BEV	Bússola da Escala da Vergonha
BFI	Big Five Inventory
BR	Brasil
CCA	Controle de Comportamento Atual
CCP	Controle Comportamental Percebido
CES	The Centrality of Event Scale
CGDP	Cinco Grandes Dimensões da Personalidade
CoSS	Compass of Shame Scale
DCQ	Dimensions of Conscience Questionnaire
ECE	Escala da Centralidade do Evento
EEO	Escala de Envergonhado com os Outros
EES	Experience Scale Shame
EEV	Escala de Experiência da Vergonha
EEVC	Escala do Estado de Vergonha e Culpa
EFPF	Empreendedores Filhos de Pais Falidos
EFPNF	Empreendedores Filhos de Pais Não Falidos
EIE	Escala de Impacto do Evento
EIEI	Escala de Intenção Empreendedora Individual
EIV	Escala Internalizada da Vergonha
EPCV	Escala de Propensão a Culpa e Vergonha
FE	Filhos empreendedores
FNE	Filhos não empreendedores
FPF	Filhos de Pais Falidos
GASP	Guilt and Shame Propeness Scale
GRP	Gabinete de Relações Públicas
HIV	Human Immunodeficiency Virus
IE	Intenção Empreendedora
IEI	Intenção Empreendedora Individual
IES	Instituições do Ensino Superior
IESR	Impact of Event Scale
INDUV	Indução à Vergonha
ISS	Internalized Shame Scale
MEE	Modelo de Evento Empreendedor
MMV	Modelo de Máxima Verossimilhança
NEFPF	Não Empreendedores Filhos de Pais Falidos
NEFPNF	Não Empreendedores Filhos de Pais Não Falidos
OAS	The Other as Shamer Scale



PF	Pais Falidos
PMR	Pais, Mães e Responsáveis
PNF	Pais não falidos
PT	Portugal
QDAC	Questionário das Dimensões Adaptadas da Consciência
QDC	Questionário de Dimensões da Consciência
SCAAI	Self-Conscious Affect and Attribution Inventory
SEPT	Sintomas de Estresse Pós-Traumático
SSGS	State Shame and Guilt Scale
TCP	Teoria do Comportamento Planejado
TEPT	Transtorno de Estresse Pós-Traumático
Tosca-3	Teste do Afeto Autoconsciente
TRAU	Trauma
TSC	Teoria Social Cognitiva
UBI	Universidade da Beira Interior
UFMT	Universidade Federal de Mato Grosso
USA	Estados Unidos da América
VAEC	Vergonha Adaptada e Escala de Culpa
VER	Vergonha
VEXT	Vergonha Externa
VINT	Vergonha Interna
VIND	Vergonha Induzida
VVIC	Vergonha Vicária

...



# Introdução

*“O fenômeno da desintegração e da decadência é um fenômeno normal.” (Morin, 1995)*

A geração de empresas é o âmago da atividade empreendedora (Gartner, 1985; Veciana, 2007a) e o seu encerramento é um processo esperado (Aldrich, 1999; Aldrich & Wiedenmayer, 1993). A falência das organizações representa 25% das formas de saída da atividade empresarial (McGrath, 2006) e pode afetar o comportamento humano (Ucbasaran, Shepherd, Lockett, & Lyon, 2013).

O empreendedorismo tem sido tratado diante de vários matizes, entre os quais: econômico (Friedman, 1977; Mill, 1996; Say, 1972; Schumpeter, 1997), social (Berger & Luckmann, 1991; Steyaert, 2007), cultural (Hofstede, 2003a; Weber, 2004), ecológico (Hannan & Freeman, 1984), genético (Bingham, Eisenhardt, & Furr, 2007; Zhang et al., 2009) e psicológico (Krueger, 2007c, 2009; Zhao & Seibert, 2006). Abordar-se-á neste estudo duas perspectivas que se entrelaçam: a social e psicológica. O empreendedorismo é considerado uma atividade que envolve risco (Monsen & Urbig, 2009), ocorrendo o fracasso da empresa, poderá iniciar-se processos mentais e sociais relacionados a vergonha da falência.

A ciência tem se preocupado com a previsão das ações do homem (Mead, 1934) e as emoções integram o escopo de seus ativadores e influenciadores (Pinker, 1998). Para Ajzen e Fishbein (1977) as intenções são consideradas preditores confiáveis do comportamento e são subsidiadas pelas crenças pessoais sobre os resultados das ações, a percepção da pressão social e o julgamento da capacidade de efetuar o que foi imaginado (Ajzen, 2011b). Assim, é provável que se altere o comportamento se ocorrerem mudanças em um ou mais desses elementos (Ajzen, 2014). Nesta perspectiva, a incapacidade da empresa em saldar os compromissos financeiros, provoca o encerramento das atividades e tem consequências além dos limites organizacionais. Este estudo trata de três dessas irradiações: vergonha, trauma e a intenção de constituir empresas.

É de interesse da comunidade científica, política e empresarial conhecer quantos e quem são aqueles que elegeram o empreendedorismo como propósito de suprir necessidades, aproveitar oportunidades ou como filosofia de vida. No estudo de Schlaegel e Koenig (2014) entre muitas contribuições ao empreendedorismo a Teoria de Comportamento Planejado (TCP) (Ajzen, 1991) e o Modelo de Evento Empreendedor (MEE) (Shapero & Sokol, 1982) têm atraído maior atenção dos pesquisadores como elementos inspiradores e/ou estruturadores para o desenvolvimento e aplicação de diversos desenhos de pesquisa com o propósito de mensurar as vontades ou intenções empreendedoras.

Na tentativa de compreender e antecipar os atos do homem, os fatores cognitivos são interpostos em primeiro plano e Krueger (2007a) baseando-se na TCP e no MEE propõe o Modelo Psicológico

Social de Intenção Empreendedora (IE). Outros modelos foram constituídos para medir a intenção empreendedora baseados totalmente, parcialmente ou integrando essas três abordagens (Izquierdo & Buelens, 2011; Krueger, Reilly, & Carsrud, 2000; Liñán & Chen, 2009; Schlaegel & Koenig, 2014; Valliere, 2015b).

A investigação busca medir a intenção empreendedora dos filhos daqueles que faliram e a Escala de Intenção Empreendedora Individual (EIEI) foi o modelo selecionado para quantificá-las. Thompson (2009) a constituiu com vistas à aplicação internacional e que não provocasse o desinteresse — através da fadiga — das pessoas pesquisadas. A EIEI pretende medir a intenção consciente de um novo empreendimento em algum ponto no futuro. O modelo proposto reconhece a variabilidade das pessoas e traz em seu escopo a autoeficácia (Boyd & Vozikis, 1994; Chen, Greene, & Crick, 1998; Krueger et al., 2000) e Locus de Controle Interno (Mueller & Thomas, 2000), construtos relacionados à personalidade empreendedora (Shane, 2003) que serviram como lente interpretativa dos efeitos do trauma e vergonha da falência.

As pesquisas que preveem o comportamento baseado nas intenções capturam como os indivíduos constituem seus modelos mentais (Krueger, 2007b). Compreendem-se modelos mentais como complexos sistemas neurais formados pelos subsistemas biológico, emocional e cognitivo — conscientes ou inconscientes — oriundos do processo evolutivo e que, em maior ou menor grau e de acordo com a interpretação individual, modificam-se em resposta ao meio ambiente que incorporam os processos de decisão (Bechara & Damásio, 2005; Damásio, 1996, 2000; Gardner, 1994; Goleman, 1995; Izard, 1992, 1993; LeDoux, 2001; Lent, 2005; Pinker, 1998).

Os modelos mentais foram tratados por diversos estudiosos do empreendedorismo diante dos aspectos genéticos ou biológicos (Nicolaou & Shane, 2009; Nicolaou, Shane, Cherkas, Hunkin, & Spector, 2008; Van Der Loos, Koellinger, Groenen, & Thurik, 2010; Zhang et al., 2009), cognitivos (Baron, 1998; Folkman, Lazarus, Dunkel-Schetter, DeLongis, & Gruen, 1986; Gatewood, Shaver, & Gartner, 1995; Gerhardt & Kickul, 2007; Gudmundsson & Lechner, 2013; Krueger, 2007b; Siu & Lo, 2013) e emocionais (Cardon, Foo, Shepherd, & Wiklund, 2012; Cardon, Gregoire, Stevens, & Patel, 2013; Cooper, 1995; Mellers, Schwartz, Ho & Ritov, 1997; Shepherd & Cardon, 2009; Shepherd, Haynie & Patzelt, 2013). Izard (1992) entrelaçou a genética, cognição e emoção de forma sistemática incorporados aos modelos mentais que são, por sua vez, constantemente alimentados pelos sistemas internos do homem e captados pelos órgãos sensitivos diante das alterações ambientais e sociais.

Há fortes indícios que os empreendedores preferem usar a heurística, compreendida como atalhos mentais que economizam tempo e que reduzem julgamentos complexos a regras simples (Franzoi, 1996). Reforça esses vestígios a pouca habilidade das pessoas agirem como estatísticos intuitivos ou aderirem aos padrões científicos (Pinker, 1998). Dessa forma o estudo tratará a intenção de

empreender (IE) sob a perspectiva do agrupamento de organismos e sistemas mentais e sociais que se coadunam para subsidiarem futuras decisões de estabelecerem ou não empresas.

Como será visto, a vergonha da falência, mesmo ocorrida de maneira vicária, influencia o processo decisório. Apontar-se-á o trajeto mental da vergonha e sua influência no modelo de decisão pessoal. Termos como amígdala, hipocampo, tálamo, neocórtex se integrarão à intenção ou não de empreender, bem como a relação entre trauma e memória. O objetivo é tornar mais claro como os mecanismos de defesa neurais influenciam os processos de decisão.

A IE será denominada neste estudo como variável dependente ou resultante. Outros construtos estarão interconectados: falência, estigma, modelos mentais, trauma e vergonha, estes últimos formarão as duas variáveis independentes ou causais. O estigma, assim como os modelos mentais serão tratados como variáveis intervenientes. As variáveis de controle são personalidade e falidos/não falidos. Ao longo desta introdução serão esclarecidos cada um desses conceitos.

A falência da empresa foi abordada por diversos ângulos, por exemplo: macroeconômico (Boulding, 1986; Bruyat, 1993; Griffiths, Gundry & Kickul, 2013; Lee, Peng & Song, 2013; Lee, Yamakawa, Peng, & Barney, 2011; Vasilescu & Popa, 2010; Watson & Everett, 1996), gerencial e estratégico (Cope, 2011; Feather & Sherman, 2002; Knott & Posen, 2005; Michael & Combs, 2008; Mirvis & Berg, 1977; Moulton & Thomas, 1993; Shepherd, 2003; Shepherd, Covin, & Kuratko, 2013; Shepherd, Haynie, et al., 2013; Shuckla, 1994; Staw & Barsade, 1993; Thomhill & Amit, 2003), estigma social (Efrat, 2006; Shepherd, Haynie, Kotsadam & Jakobsson, 2011; Simmons, Wiklund & Levie, 2013; Singh & Corner, 2012), emocional (Jenkins, 2012; Shepherd, Patzelt, & Wolfe, 2013; Shepherd, Wiklund & Haynie, 2009) e cognitivo (Corbett & Detienne, 2007; Epstein, 1973; Mitchell & Shepherd, 2010).

O estudo que se apresenta tratará a falência sob o ângulo cognitivo, emocional e social. Aspectos antropológicos (Fessler, 2004; Fessler & Haley, 2003), econômicos (Lee & Yamakawa, 2012) e de saúde (Dickerson, Gruenewald & Kemeny, 2004a; Lee, Scragg & Turner, 2001) serão também abordados, mas têm caráter periférico.

O entendimento de falência que doravante norteará esta empreitada será compreendido como o encerramento da atividade empresarial — não desejada e sem outras alternativas gerenciais para o empreendedor — porque não se encontrou um patamar mínimo para a permanência ou vislumbre de lucro.

O objeto de estudo são os filhos de empreendedores que perpassaram diante do processo falimentar das empresas criadas pelos seus pais. Faz-se mister compreender os principais temas conectados à falência da empresa e seus criadores, para abarcar as pretensões comportamentais

dos rebentos. Iniciar-se-á pela aversão social ao insucesso, seguida pela vergonha e consequências pessoais, familiares e sociais.

O fracassado é estigmatizado pela sociedade Goffman (1988) e o malogro empresarial não se afasta desta percepção (Landier, 2005). Para Corrigan (2004) o ápice do estigma é a vergonha. Scheff (2005; 1995) a considera como a emoção principal do comportamento humano. A vergonha é instrumento de defesa ou de apoio à vida e pode moldar as maneiras de proceder e pensar (Bedford & Hwang, 2003; Creighton, 1990; Eisenberg, 2000; Gilbert, Price & Allan, 1995; Harper, 2011; Harvey, Frank, Gore & Batres, 1998; Karen, 1992; Kaufman, 1989; La Taille, 2002; Leeming, 1998; Lewis, 1992; Lombardi, 2007; Nathanson, 1992; Tangney & Fischer, 1995; Tangney, Stuewig, & Mashek, 2007; Tilghman-Osborne, 2007; Tomkins, 1987).

A falência pode ser tratada como um acontecimento traumático — evento nefasto que deixa cicatrizes profundas (Alexander, 2004) — para o criador de empresas (Efrat, 2006; Khelil, 2016; Shepherd, 2014; Shepherd, Wiklund et al., 2009; Smith & McElwee, 2011; Ucbasaran et al., 2013), que pode, assim como a vergonha, tecer a identidade individual e/ou modificar os modelos mentais (Berntsen & Rubin, 2006; Matos, Pinto-Gouveia & Martins, 2011).

Neste estudo pode-se utilizar os termos fracasso, falha, insucesso, quebra e bancarrota como sinónimo de falência.

Os empreendedores<sup>1</sup> falidos têm os custos de financiamento maiores do que de outros empresários (Landier, 2005), perdem capital financeiro, social e humano (Wood & Bandura, 1989), sentem as consequências sociais oriundas do insucesso (Cardon, Stevens & Potter, 2011). Aqueles que faliram têm abalos na saúde mental, física e podem ter sentimentos de luto, comparando-se ao óbito de um familiar ou pessoa inserida no círculo de amigos mais próximas (Coad, 2013).

Por outro lado, a falência proporciona aspectos considerados positivos ao empreendedorismo. A relação entre falência e aprendizado tem sido a mais comum (Philippe & Partners & Deloitte & Touche, 2002; Shepherd, Patzelt, et al., 2013; Sitkin, 1992). Há contribuições teóricas diante da reentrada no empreendedorismo com capacidades diferenciadas (Ekanem & Wyer, 2007; Jenkins, 2012; Vasilescu & Popa, 2010), e, à luz da teoria da marginalidade, os reveses podem se tornar impulsionadores para novos comportamentos (Godberg, 1937; Green, 1928; LaFromboise, Coleman, & Gerton, 1993; Park, 1928; Weisberger, 1992).

---

<sup>1</sup> O empreendedor corporativo ou intraempreendedor (Douglas & Fitzsimmons, 2012; Shepherd, Covin, et al., 2013) não será aqui estudado, embora os resultados da pesquisa possam ser utilizados para enriquecer este aspecto do empreendedorismo.

Em síntese o cerne teórico do trabalho que se apresenta é antecipar a provável ação humana. Este é subsidiado pelos estudos da neurobiologia do comportamento defensivo (LeDoux, 2001), o estigma social (Goffman, 1988) e aprendizado (Bandura, 1971).

A revisão de literatura confirmou a sugestão de Jenkins (2012) quanto à inexistência de investigações relacionadas à criação de empresas por filhos de pais que passaram pelo processo falimentar. Especificamente, contribuir-se-á na identificação da relação entre a vergonha e o trauma da falência com a intenção empreendedora sob a ótica dos filhos de pais que faliram.

Além do aspecto teórico há implicações para políticas públicas e educação empreendedora. Os gestores governamentais poderão servir-se dos resultados como subsídio ao planejamento do empreendedorismo ao aplicarem os índices obtidos para identificar o número de prováveis empreendedores de pais que sofreram o processo falimentar. Poderão aplicar financiamentos ou treinamentos com características diferenciadas aos pretensos empreendedores. As instituições públicas e privadas, de ação local e internacional, relacionadas à educação empreendedora, se assim desejarem, podem utilizar os resultados como incentivo ao estudo do fechamento das empresas e incluí-lo como cadeiras específicas ou como conjunto de conhecimentos distribuídos em todas as outras matérias. Há ainda envolvimento com a saúde do empreendedor e de sua família. Indica-se maiores estudos para as doenças relacionadas ao empreendedorismo. Em menor escala pode auxiliar a comunicação social a minimizar o mito do empreendedor “herói” e indicar que o empreendedorismo, como qualquer atividade relacionada ao sustento pessoal e familiar, tem sua face atraente e repelente.

Realizadas essas considerações, a investigação pretende responder à questão: De que maneira a vergonha e o trauma da falência dos pais influenciam a intenção empreendedora dos filhos? O objetivo central se integra à questão primária e pretende-se: relacionar a vergonha e o trauma da falência sob o ponto de visto dos filhos daqueles que ruíram e a sua intenção de empreender. A pesquisa pode ser considerada explicativa, mas em alguns pontos, por exemplo, relacionados à personalidade e ao trauma, não seria inadequada inseri-la como exploratória (Lakatos & Marconi, 2003).

O estudo poderia ser abordado por diversos métodos gerais de raciocínio científico, tais como o indutivo, dedutivo, fenomenológico e o dialético (Gil, 1989; Lakatos & Marconi, 2003). Este último ofereceria diante da abordagem histórica da empresa, do empreendedor e de seus congêneres, apoiados diante da discussão da totalidade, contribuição ímpar na literatura empreendedora. A escolha recaiu sobre o método hipotético-dedutivo (Popper, 2004; Veciana, 1990), ao qual serão realizados alguns comentários.

O método hipotético-dedutivo (Popper, 2004) tem suas raízes no positivismo (Comte, 1852) e no utilitarismo de Mill (1966, 1996) que, em comum, reconhecem a ciência como único conhecimento

válido, refutando-se o religioso e metafísico. O processo lógico de pensar a ciência recebe grande aceitação acadêmica, considerado como “o único método rigorosamente lógico” (Gil, 1989, p. 31). A proposta de Popper (2004), apesar de suas limitações no campo das ciências sociais, especificamente quanto às dificuldades de experimentação, tem evoluído e foi acolhida no trato da antecipação comportamental do homem (Ajzen & Fishbein, 1977).

A visão filosófica positivista se alia ao método geral de raciocínio científico hipotético-dedutivo, porém necessita de métodos específicos e objetivos para os estudos dos fatos sociais (Gil, 1989; Lakatos & Marconi, 2003; Veciana, 1990). Entre os métodos tradicionalmente utilizados na administração e no empreendedorismo pode-se citar: experimental, observacional, comparativo e o estatístico (Gil, 1989). De forma concisa conceituar-se-á e justificar-se-á cada um deles, bem como os motivos de incluí-los no processo investigativo.

O método experimental foi aplicado quando os filhos de pais que não faliram foram induzidos a sentirem vergonha. O método investigativo observacional tratou de constatar a reação dos questionados no que toca à falência dos pais. O método comparativo foi empregado para contrastar a intenção empreendedora entre filhos de pais falidos e não falidos e, por fim, o método estatístico mostrou-se importante, entre outras funções, ao compilar, processar e indicar as relações causais entre vergonha, trauma e falência.

As teorias de referência — já mencionadas — completam o conjunto de elementos essenciais para a pesquisa científica (Gil, 1989). A estrutura teórica tem forte correspondência com o pensamento sociológico estruturalista e funcionalista. A base do pensamento estruturalista inclui o não observável como parte da realidade e a mente humana constitui modelos para analisá-los (Lévi-Strauss, 1962, 1976). Esta visão de mundo será percebida quando ocorrer a leitura dos resíduos falimentares captados pelos filhos.

A percepção de mundo pela lente funcionalista compreende o homem como gerador ininterrupto de necessidades biológicas e psicológicas e, para satisfazê-las, constrói estruturas sociais complexas (Durkheim, 2007; Spencer, 1904). A criação de empresas resulta deste processo. Acresce-se a crítica de Merton (1992) sobre as funções latentes das organizações. A falência enquadra-se nesta disfunção.

Weber será aqui lembrado, especialmente na análise dos resultados diante da sua teoria da compreensão, especificamente diante do modelo de autoridade racional-legal ou burocrática (Weber, 1999, 2004), que traz o sentido de distanciamento do indivíduo (Barros, 2008) e quando o sistema punitivo é formalmente constituído e aceito (Lee, Peng & Barney, 2007).

De retorno à pergunta central, para respondê-la, foi necessário estender o questionário para o maior número de pessoas, pois não se conhecia — até o momento da aplicação — nenhum banco



de dados internacional que disponibilizasse o número de empresas falidas, localização e identificação dos filhos dos empreendedores que faliram. Além desse recurso utilizou-se a técnica “bola de neve”, no qual através dos *media* sociais foi solicitado às pessoas que respondessem ao questionário e indicassem conhecidos cuja mãe, pai ou responsável tenham falido. O outro percurso caracterizou-se pelo envio – *online* – do questionário a 1606 instituições de ensino superior (IES), de 33 países, dos cinco continentes. Tinha-se a possibilidade de atingir mais de 25.000.000 de estudantes<sup>2</sup>. Das IES, 20 se manifestaram e 11 se propuseram a submeter os questionários à comunidade acadêmica. Ressalta-se os estudantes universitários como principal grupo na amostra, pela menor dificuldade em contatá-los, embora que, pessoas com outras escolaridades e localizados além dos portões das IES tenham contribuído.

Com os procedimentos de recolha de dados obteve-se 1552 respostas válidas das quais se formaram quatro grupos: **não empreendedores filhos de pais falidos**, com 257 respostas, **não empreendedores filhos de pais não falidos** com 1115 respostas, **empreendedores filhos de pais falidos** com 32 respostas e **empreendedores filhos de pais não falidos** com 148 respostas. Através de filtros, conseguiu-se estabelecer o grupo de interesse: **pessoas que ainda não criaram uma empresa e que sejam filhos de pais que passaram pelo processo de falência**. O envio do questionário apenas a esse grupo, poderia causar desinteresse ou mesmo provocar um sentido de proteção — será abordado ao longo da tese — e tinha-se a possibilidade de não conseguir amostra suficiente para o desenvolvimento do trabalho. Preferiu-se, no momento de elaboração do instrumento de coleta de dados, não arriscar. Os demais grupos também contribuíram com os resultados da pesquisa, em destaque ao subsidiarem conteúdo para as análises comparativas.

Em relação às análises estatísticas foram utilizados os modelos de equações estruturais, regressões, análises fatoriais, análises de variância, testes *t*, de Levene, entre outros.

Foram necessárias sete escalas para medir os diversos construtos. Duas métricas foram respondidas por todos os grupos: intenção empreendedora individual (Thompson, 2009) e as cinco grandes dimensões da personalidade (Rammstedt & John, 2007). Quatro métricas foram utilizadas para o grupo de filhos de empreendedores de pais que faliram, sendo que três delas (interna, externa e vicária) destinavam-se a medir a vergonha. A vergonha internalizada ou já integrada na individualidade da pessoa foi extraída das métricas para medir culpa, vergonha e orgulho criadas por Tangney, Dearing, Wagner e Granzow (2000). A vergonha externa, ocorre quando se experimenta situações em que há uma desvalorização do *self* na mente dos outros, mas sob o ponto de vista do atingido e foi medida pela escala de Goss, Gilbert e Allan (1994). A terceira métrica é relacionada a vergonha das ações dos outros – vergonha vicária – produzida por Welten,

---

<sup>2</sup> Estimativa realizada com base no número de estudantes divulgados na página web das universidades; porém quase 1/5 das IES não disponibilizaram essa informação e foram excluídas dos cálculos.

Zeelenberg & Breugelmans (2012). Além da vergonha, o trauma da falência foi mensurado pela escala concebida por Bernsten e Rubin (2006).

O derradeiro parâmetro de medida foi dirigido aos filhos de não empreendedores e aos filhos de empreendedores que não faliram. As pessoas foram induzidas a imaginarem sobre a falência de seus pais e solicitou-se que indicassem os seus sentimentos relacionados à vergonha naquele momento. A escala mais adequada para os propósitos de investigação foi construída por Marschall, Sanftner e Tangney (2002). Assim, procedeu-se às análises estatísticas e desenhou-se um modelo causal do impacto da falência dos pais na intenção empreendedora dos filhos.

A unidade de análise é de nível individual, o filho do empreendedor que faliu (Low & MacMillan, 1998; Veciana, 2007b) e o aspecto temporal, devido às características da memória traumática (Lent, 2005; Robinaugh & McNally, 2010; Thompson, 1992) foi relevado a segundo plano. A pesquisa é descritiva e correlacional (Gil, 1989). A abordagem é quantitativa e as amostras são não probabilísticas (Maroco, 2007).

A tese está dividida em dez partes: Introdução, referencial teórico, modelo de pesquisa e hipóteses, métodos e procedimentos, resultados, análise dos resultados, conclusão, referências, apêndices e anexos.

# Capítulo 1 - Vergonha e Intenção Empreendedora

## Introdução

O empreendedorismo foi apreciado por diversos economistas ao longo de muitos anos a fim de promover o desenvolvimento econômico (Mill, 1996; Say, 1972; Schumpeter, 1997; Smith, 1996), minorar a pobreza (Yunus, 2002). A criação de organizações vem sendo prestigiada nos estudos acadêmicos (Shane, 2003; Veciana & Urbano, 2008; Valliere, 2015) e organizações internacionais (GEM, 2016; Kauffman Foundation, 2016). Governos e governantes tem o incentivado através de políticas públicas (Acs & Szerb, 2007; Audretsch, 2004; Holtz-Eakin, 2000), embora Shane (2009) tenha ressalvas ao incentivo não seletivo daqueles que auferem tais benefícios.

No cerne do empreendedorismo está a criação de empresas (Gartner, 1985; Veciana, 2007a) e o seu encerramento é um processo esperado (Aldrich, 1999; Aldrich & Wiedenmayer, 1993). A falência das organizações representa 25% das formas de saída da atividade empreendedora (McGrath, 2006) e pode afetar o comportamento humano (Ucbasaran et al., 2013).

A sustentação teórica está compreendida em capítulo único e subdivida em sete partes que tratam a vergonha e o trauma da falência da empresa dos pais na intenção de empreender dos filhos: 1.1 Prevendo as ações do homem, 1.2 Mensurando a vontade de criar empresas, 1.3 Descobrimdo a marca do fracasso, 1.4 Defendendo o ser; 1.5 Cultura, moral e família; 1.6 Métricas e 1.7 Modelos mentais e personalidade.

O primeiro item — Prevendo as ações do homem — demonstra a preocupação científica na previsão das ações humanas e destaca a Teoria do Comportamento Planejado (Ajzen, 1991), espinha dorsal teórica da pesquisa.

O segundo tópico — Mensurando a vontade de criar empresas — deriva do modelo teórico de Ajzen e Fishbein (1977) e indica que as intenções são indicadores robustos para predizer os atos do homem. Apresentam-se alguns modelos a fim de exemplificar sua aplicação para antever a vontade de criar empresas.

O terceiro ponto — Descobrimdo a marca do fracasso — representa o que não é apreciado, rejeitado e punido pela sociedade. Os falidos são estigmatizados pela coletividade. O tópico é

constituído pelos itens 1.3.1 Estigma, 1.3.2 Falência e 1.3.3 Estigma da falência. O objetivo é esclarecer as variáveis intervenientes.

A quarta divisão — Defendendo o ser — relaciona o possível evento traumático da falência da empresa dos pais e prováveis ativadores da vergonha entre os filhos de empreendedores. Essa etapa traz o maior conteúdo de informações e trata da vergonha, em primeiro plano, e o trauma como possível consequência da falência da empresa.

Também se buscou compreender as bases evolutivas (Darwin, 1872; Ekman, 1992b), psicossociais (Nathanson, 1992; Tomkins, 1963), antropológicas (Fessler, 2004) e neurológicas (Bechara & Damásio, 2005; LeDoux, 2001) da vergonha. Também serão vistas as formas de compreender a vergonha como parte de si mesmo — internalizada — (Cook, 1987), imaginada como as outras pessoas a percebem — externa — (Goss et al., 1994) ou sentir vergonha da vergonha de outrem — vicária — (Welten et al., 2012); sua face moral (Lewis, 1992) e como são reguladas pelo organismo (Brown & Fee, 2002). Esta etapa divide-se em 1.4.1 Emoções; 1.4.2 A emoção silenciosa; 1.4.3 - Vários Caminhos e único destino e 1.4.4 - Homeostase: reagir e equilibrar.

Cultura, moral e família são assuntos tratados no ponto 1.5 e relacionam a diversidade familiar e cultural como influenciadoras fundamentais do entendimento da vergonha, considerada como uma emoção moral.

O item 1.6 — Métricas — traz um quadro resumo das principais escalas para mensurar sobre vergonha e trauma.

A sétima e última unidade — Modelos mentais e personalidade — destaca o aprendizado como elemento essencial ao processo de decisão, considerando as diferenças pessoais. É nesta fase que a personalidade é identificada como construto explicativo para as diversidades de reações a um mesmo evento.

## **1.1 Prevendo as ações do homem**

Há tempos que os cientistas de várias correntes teóricas tentam compreender e prever as ações humanas (Darwin, 1872; Freud, 1925; Jung, 1964; Mead, 1934; Morin, 1995; Pavlov, 1927; Skinner, 1953; Watson, 2008) e a intenção é considerada como o maior indicador de direção para o comportamento humano (Ajzen & Fishbein, 1972, 1977; Engle et al., 2010). Compreende-se a intenção como resposta anunciada e observável de uma situação em relação a um determinado alvo. A intenção captura os fatores motivacionais que influenciam o comportamento e indica como as pessoas estão dispostas a se esforçar para atingir uma meta escolhida (Ajzen, 1991). A Teoria

do Comportamento Planejado (TCP) é uma extensão da Teoria da Ação Racional (Ajzen & Fishbein, 1980; Fishbein & Ajzen, 1975) e tem como pilar mestre os sistemas que constituem a intenção.

As crenças — probabilidades subjetivas de que certas ações produzirão determinados resultados — são basilares para compreender o comportamento, embora, nem sempre, são fáceis de serem acessadas, seja pelo próprio indivíduo ou por outrem. A TCP utiliza três conjecturas sobre crenças: resultados prováveis, a opinião dos outros e motivação para efetivação. Supõe-se que, acessadas e combinadas determinam a prevalecente atitude em relação ao comportamento (Ajzen, 1991, 2002, 2014). Estas três conjecturas variam entre pessoas, situações, locais e fundamentam os determinantes de intenção: atitude, norma subjetiva e controle comportamental percebido. A seguir transcreve-se as fórmulas que identificam as convicções potencializadas pelas percepções pessoais.

O primeiro preditor é atitude pessoal (A) e refere-se ao grau em que a pessoa possui avaliação favorável ou desfavorável ao comportamento. A potência dessa crença (c) é ponderada pela avaliação (a) como mostrado na seguinte equação:

$$A \propto \sum c_i a_i$$

O segundo preditor é denominado norma subjetiva (NS), e refere-se à percepção da pressão social para realizar ou não o comportamento. A força de cada crença normativa (n) é ponderada pela motivação para cumpri-la (m). Sinaliza-se pela seguinte equação:

$$NS \propto \sum n_i m_i$$

O terceiro antecedente de intenção, Controle Comportamental Percebido (CCP), se refere à facilidade ou dificuldade de percepção para realizar o comportamento. O CCP presume que a pessoa reflita diante da experiência e preveja os impedimentos e obstáculos. Assim CCP é potencializado pela percepção desse fenômeno. A força de cada crença de controle (cc) é ponderada pela potência percebida (p), como refere a seguinte equação:

$$CCP \propto \sum cc_i p_i$$

Dessa forma, quanto mais favorável a atitude e norma subjetiva com respeito a um comportamento e quanto maior for o controle comportamental percebido, mais forte deve ser a intenção de uma

pessoa para concretizar a ação (Ajzen, 1991). Como já mencionado, há forte relação entre intenções e ações. Kim e Hunter (1993) encontraram que desejo pessoal e normas sociais explicaram 76% da variância nas intenções, enquanto intenções explicaram 67% da variação no comportamento. Ajzen (1991) descobriu que adicionando uma medida de viabilidade percebida ajuda a explicar mais 10% da variância. A seguir o modelo de intenção:

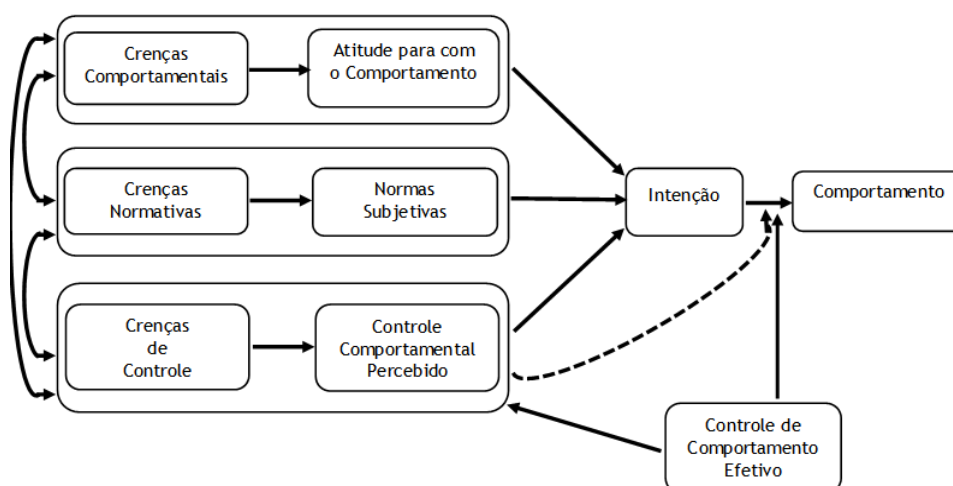


Figura 1. Teoria do comportamento planejado

Fonte: (Ajzen, 2011a, p. 76)

A fim de encerrar os pressupostos da TCP, Ajzen (2014) reconhece que as crenças comportamentais, normativas e de controle medeiam uma série de outras variáveis — fatores de fundo — como por exemplo: inteligência, demografia e traços de personalidade, considerados influenciadores indiretos da intenção. No próximo tópico apresentar-se-á alguns modelos de intenções para o empreendedorismo.

## 1.2 Mensurando a vontade de criar empresas

Os modelos de intenção disponibilizam uma forma coerente, austera, generalizável e robusta para a pesquisa científica do empreendedorismo (Fayolle, Liñán & Moriano, 2014; Katz & Gartner, 1988; Krueger, 2009). A intenção empreendedora (IE) pode ser compreendida como estado de espírito ou estado mental que dirige a atenção, experiência e ação em direção a conceitos de negócios e comportamento empresarial planejado (Bird, 1988). A IE oferece, prediz e explica as características de difícil observação quanto às ações comportamentais (Krueger et al., 2000). Para fins deste estudo, utilizar-se-á IE como “a convicção autorreconhecida por uma pessoa que pretende estabelecer um novo empreendimento e conscientemente planeja fazê-lo em algum ponto no futuro.” (Thompson, 2009, p. 8)

Há vários modelos que foram constituídos para aferir IE. Escolheu-se cinco deles, com o propósito de apenas exemplificar a variedade de opções (118 modelos)<sup>3</sup> à disposição dos pesquisadores. Apresenta-se quadro resumo dos modelos de IE que receberão breves comentários.

Quadro 1

*Cinco modelos de métricas para intenção empreendedora*

Modelo	Autores	Descrição	Motivo da escolha
Implementação de Ideias Empreendedoras	(Bird, 1988)	Cita a inventividade do empreendedor e alia a intuição aos aspectos racionais como influenciadores da IE.	Um dos poucos a considerar a criatividade.
Evento Empreendedor	(Shapero & Sokol, 1982)	Capta a iniciativa empreendedora.	Aceitação entre os pesquisadores.
Intenção Empreendedora	(Liñán & Chen, 2009)	Os mesmos construtos da TCP.	Preocupação com a comparação internacional.
Escala de Intenção Empreendedora	(Valliere, 2015a, 2015b)	Colmata lacunas presentes nas métricas baseadas na TCP.	Simplicidade.
Intenção Empreendedora Individual	(Thompson, 2009)	Analisa os propósitos efetivos que podem levar a criar um negócio.	Vontade legítima.

*Modelo Implementação de Ideias Empreendedoras — Implementing entrepreneurial ideas* — é considerado de cunho comportamental e direciona perguntas sobre como os empreendedores criam, sustentam e transformam as organizações, contribuindo para distinguir o empreendedorismo da gestão estratégica. As ideias empreendedoras começam com inspiração, mas necessitam de intenção e atenção para serem realizadas. A IE pode ser identificada como estados mentais favoráveis à criação de empresas. Os estados mentais recebem influência dos contextos externos: social, político, econômico e internos: história pessoal, personalidade e habilidade individual (Bird, 1988). O modelo permite visão sobre o processo criativo e possui dois pilares relativos ao pensamento: racional/analítico e intuitivo/holístico. Duas críticas são a ele relacionadas: não incorpora fatores antecedentes explicativos à força da relação entre as intenções e comportamentos (Boyd & Vozikis, 1994) e deve ser melhor testado para provar a credibilidade e validade (Shook, Priem & McGee, 2003). Essas ressalvas foram suficientes para não o utilizar nesta tese.

*Modelo de Evento Empreendedor — Entrepreneurial Event Model* — formulado por Shapero e Sokol (1982) agrupando variáveis sociais, ambientais, situacionais e individuais. O Modelo propõe captar a iniciativa empreendedora e aceitação do consequente risco, consolidando recursos e gestão. A IE depende de dois conceitos essenciais: desejabilidade e viabilidade. A desejabilidade pode ser compreendida como os valores ou os desejos do sujeito. Refere-se ao grau de atratividade do novo negócio para o empreendedor. A viabilidade é a compreensão da possibilidade da efetivação dos desejos. Quanto maior a viabilidade, mais forte a IE (Lo & Wang, 2007). Para Krueger (1993) experiências, atitudes e entusiasmo influenciariam a desejabilidade e

<sup>3</sup> Observe Quadro 2 - pg. 15 e 16

viabilidade, que por sua vez, reforçariam a IE para atendimento de necessidades intrínsecas e extrínsecas (Krueger et al., 2000). Na análise de Lo e Wang (2007) a viabilidade percebida é relacionada com o conceito de autoeficácia (Bandura, 1999, 2001), que, por sua vez, afeta a definição, o compromisso e habilidade de atingir objetivos (Boyd & Vozikis, 1994). A visão de Shapero e Sokol (1982) compactua com o modelo anterior quanto à previsibilidade comportamental do empreendedor, porém, ao contrário da métrica proposta por Bird (1988), maior número de pesquisadores o testaram e confirmaram a sua solidez (Schlaegel & Koenig, 2014; Xu, 2013). Embora a robustez do modelo seja uma constante nos artigos de referência, descartou-se utilizá-lo, pela possibilidade — não testada — de possível desinteresse em responder o questionário devido ao número de itens, que acrescido às questões relacionadas aos demais construtos poderia tornar-se maçante.

*Modelo de Intenção Empreendedora — Entrepreneurial Intention Model* — surgiu das pesquisas de Liñán e Chen (2009) sob o olhar específico de medir a intencionalidade do futuro empreendedor. Baseado nos conceitos da TCP (Ajzen, 1991) criou-se questionário específico para esse fim que possibilitasse a comparação de resultados por diversos pesquisadores ao redor do mundo. Os três fatores motivacionais da TCP são mantidos, adaptando-se apenas a denominação do primeiro elemento atitude para *start-up*, referindo-se ao grau em que o indivíduo detém avaliação pessoal positiva ou negativa sobre ser um empreendedor (Iakovleva, Kolvereid, & Stephan, 2011). O modelo não foi utilizado devido aos mesmos motivos apresentados no item anterior.

*Escala de Intenção do Empreendedorismo — Entrepreneurial Intent Scale* — criada por Valliere (2015a, 2015b) propõe colmatar as lacunas existentes nas métricas de intenção empreendedora baseadas na TCP que, segundo o pesquisador, misturaram as premissas de intenção com crenças, atitudes e expectativas. A medida é indicada para pessoas com “certo nível de instrução” (Valliere, comunicação pessoal, 18 de novembro de 2015). Descartou-se o modelo, pois poderia não retratar os respondentes de alguns grupos das amostras utilizadas.

*Escala de Intenção Empreendedora Individual — Individual Entrepreneurial Intent Scale* — , elaborada por Thompson (2009), carrega em seu cerne a proposição de não confundir a aspiração consciente de construir no futuro um empreendimento com orientação profissional ou de carreira (Schmitt-Rodermund & Vondracek, 2002), empreendedores emergentes (Korunka, Frank, Lueger, & Mugler, 2003), desejo de possuir um negócio (Crant, 1996) ou empreendedor interno (Douglas & Fitzsimmons, 2012; Kolchin & Hyclak, 1987). Concebido originalmente em língua inglesa, o modelo foi apreciado por estudantes e não estudantes e propõe buscar as reais intenções de constituir a própria empresa, caracterizando-se pelo número de questões que não a tornam exaustiva, elementos cruciais para que fosse selecionado para compor o instrumento de pesquisa.

Em complemento aos modelos resumidamente esclarecidos, apresenta-se o quadro a seguir com os criadores de outras métricas. Recomenda-se a leitura para os que desejam se aprofundar no assunto.



Quadro 2

*Aplicações das métricas em diversos estudos*

Autores	Ano	Teoria
Abebe	2012	TCP
Ali, Lu, & Wang	2012	MEE
Almobaireek, & Manolova	2012	TCP/MEE
Altinay, Madanoglu, Daniele & Lashley	2012	TCP/MEE <sup>1</sup>
Ang, & Hong	2000	MEE <sup>1</sup>
Audet	2004	ND
Autio, Keeley, Klostern, Parker, & Hay	2001	TCP
Basu	2010	TCP
Bonnett, & Furnham	1991	ND
Borchers, & Park	2010	MEE <sup>1</sup>
Brandstätter	1997	ND
Brännback, Krueger, Carsrud, & Elfving	2007	MEE
Byabashaija, & Katono	2011	MEE
Carr, & Sequeira	2007	TCP
Carter, & al.	1996	ND
Chen, Greene, & Crick	1998	MEE <sup>1</sup>
Chrisman	1999	ND
Chowdhury, Shamsudin, & Ismail	2012	TCP
Chuluunbaatar, Ottavia, & Kung	2011	MEE
Crant	1996	ND
Criaco	2012	MEE
Davidsson	1995	ND
De Clercq, Honig, & Martin	2013	MEE
De Pillis, & Reardon	2007	TCP/MEE <sup>1</sup>
De Pillis, & DeWitt	2008	TCP/MEE <sup>1</sup>
Devonish, Alleyne, Charles-Soverall, Marshall, & Pounder	2010	MEE
Dohse, & Walter	2010	TCP
Drennan, & Saleh	2008	TCP/MEE
Emin	2004	TCP/MEE
Engle, & al.	2010	TCP
Espíritu-Olmos, & Sastre-Castillo	2012	MEE <sup>1</sup>
Ferreira, Raposo, Rodrigues, Dinis, & do Paço	2012	MEE <sup>1</sup>
Fini, Grimaldi, Marzocchi, & Sobrero	2009	TCP
Fitzsimmons, & Douglas	2011	MEE
Francis, & Banning	2001	ND
Frank, Lueger, & Korunka	2007	MEE <sup>1</sup>
Frank, & Lüthje	2004	ND
Garg, Matshediso, & Garg	2011	MEE <sup>1</sup>
Gird & Bagraim	2008	TCP
Godsey, & Sebor	2010	MEE
Goethner, Obschonka, Silbereisen, & Cantner	2009	TCP
Göksel & Belgin	2011	MEE <sup>1</sup>
Griffiths, Kickul, & Carsrud	2009	MEE
Grundstén	2004	TCP/MEE
Gurel, Altinay, & Daniele	2010	MEE <sup>1</sup>
Hack, Rettberg, & Witt	2008	TCP
Hmieleski, & Corbett	2006	MEE <sup>1</sup>
Hulsink, & Rauch	2010	TCP
Iakovleva, Kolvereid, & Stephan	2011	TCP
Iakovleva, & Kolvereid	2009	MEE/TCP
Izquierdo, & Buelens	2011	TCP
Jenkins, & Johnson	1997	ND
Katono, Heintze, & Byabashaija	2010	TCP
Kautonen, Kibler, & Tornikoski	2010	TCP
Kennedy, Drennan, Renfrow, & Watson	2003	TCP/MEE
Kolvereid	1996	TCP
Kolvereid, & Isaksen	2006	TCP
Korunka, & al.	2003	ND
Kristiansen, & Indarti	2004	TCP/MEE <sup>1</sup>
Krueger	1993	MEE
Krueger, & Kickul	2006	MEE
Krueger, & al.	2000	TCP/MEE

Autores	Ano	Teoria
Lee, & Wong	2004	ND
Lee, & al.	2004	ND
Leffel, & Darling	2009	TCP
Lepoutre, Tilleuil, & Crijns	2011	TCP/MEE
Leroy, Maes, Sels, Debrulle, & Meuleman	2009	TCP
Lucas, & Cooper	2012	TCP/MEE
Lüthje, & Franke	2003	TCP/MEE <sup>1</sup>
Mokhtar, & Zainuddin	2011	TCP/MEE <sup>1</sup>
Moriano, & al.	2012	TCP
Mueller	2011	TCP
Mueller, & Thomas	2001	ND
Mushtaq, Hunjra, Niazi, Rehman, & Azam	2011	TCP/MEE
Nistorescu, & Ogarcă	2011	TCP
Nwankwo, Kanu, Marire, Balogun, & Uhiara	2012	TCP
Oruoch	2006	TCP/MEE
Plant, & Ren	2010	TCP
Pruett, Shinnar, Toney, Llopis, & Fox	2009	TCP
Raijman	2001	ND
Rasheed, & Rasheed	2003	MEE <sup>1</sup>
Reitan	1997	ND
Reynolds, & al.	2004	ND
Rittippant, Kokchang, Vanichkitpisan, & Chompoodang	2011	TCP/MEE
Sagie, & Elizur	1999	ND
Sánchez, Lanero, Villanueva, D'Almeida, & Yurrebaso	2007	TCP/MEE <sup>1</sup>
Santos, & Liñán	2010	TCP
Scherer, Brodzinski, & Wiebe	1991	TCP/MEE <sup>1</sup>
Schmitt-Rodermund, & Vondracek	2002	ND
Schwarz, Wdowiak, Almer-Jarz, & Breiteneker	2009	TCP
Segal, Borgia, & Schoenfeld	2005	TCP/MEE
Shiri, Mohammadi, & Hosseini	2012	TCP/MEE
Shook, & Bratianu	2010	TCP/MEE
Singh, & DeNoble	2003	ND
Solesvik	2013	TCP
Solesvik, & al.	2012	TCP/MEE
Souitaris, Zerbinati, & Al-Laham	2007	TCP
Thomas, & Mueller	2000	ND
Thun, & Kelloway	2006	TCP
Tkachev, & Kolvereid	1999	TCP
Urbig, Weitzel, Rosenkranz, & Witteloostuijn	2013	MEE
Van Gelderen, & al.	2008	TCP
Van Praag	2011	MEE <sup>1</sup>
Varamäki, Tornikoski, Joensuu, Viljamaa, & Ristimäki	2011	TCP
Vazquez, Naghiu, Gutierrez, Lanero, & Garcia	2009	MEE
Vesalainen, & Pihkala	1999	ND
Wagner	2011/12	TCP
Wang, Wong, & Lu	2002	TCP/MEE
Wang, Lu, & Millington	2011	MEE
Wilson, Kickul, & Marlino	2007	TCP
Wurthmann	2013	MEE
Yan	2010	MEE <sup>1</sup>
Yang, Hsiung, & Chen	2011	TCP
Zali, Ebrahim, & Schøtt	2011	TCP
Zapkau, Schwens, Steinmetz, & Kabst	2011	TCP
Zellweger, Sieger, & Halter	2011	MEE <sup>1</sup>
Zhang, Duysters, & Cloudt	2013	MEE

*Nota.* MEE, Modelo de Evento Empreendedor; TCP, Teoria do Comportamento Planejado; ND, Não definido. Todos os itens marcados MEE<sup>1</sup> indicam os estudos que utilizaram *locus* de controle, o qual é assumido como sendo uma medida da propensão para agir.

*Fonte.* Baseado na Meta-análise de Schlaegel & Koenig (2014) e Thompson (2009).

Realizada a compreensão das bases comportamentais relacionadas a IE, pode-se acrescentar um dos componentes que Ajzen (1991) não tratou diretamente através das normas sociais e que Goffman (1988) o fez especificamente: o estigma; no caso particular do estudo: o estigma da falência. É o que será tratado no próximo tópico.

## **1.3 Descobrimo a marca do fracasso**

Neste espaço identifica-se a falência da empresa como fracasso do empreendedor. O primeiro fragmento do texto remonta as origens da palavra e da compreensão de estigma. A segunda fração destina-se a captar o conceito de falência da empresa e as consequências para os falidos. A terceira porção, é fruto das elaborações teóricas desta investigação e associa estigma a falência.

### **1.3.1 Estigma**

A origem etimológica da palavra estigma vem do grego *στιγμα* (marca), coneta-se com *στιζειν*, tatuagem, picar, perfurar e que, no latim, traduziu-se por *instigare* (LÓPEZ-IBOR, J., 2002). O termo remonta à história antiga tendo sido inicialmente utilizado pelos helênicos que cortavam ou queimavam a pele da pessoa para identificá-la como algo nocivo à comunidade. Escravos, traidores e criminosos foram exemplos de estigmatização. Ao longo dos séculos o sentido ampliou-se para as chagas contidas em pessoas denotando um sentido cristão e na sociedade moderna volta-se para as origens especialmente ligadas a condição moral e desgraça pessoal (Goffman, 1988).

Os estigmas podem ser analisados do ponto de vista evolucionista. Os machos estão avaliando outros machos na busca das melhores fêmeas e essas fazem o mesmo na escolha de seu parceiro sexual, desejam-se filiar a seres que agreguem valor ao grupo e que não sejam um fardo para a sobrevivência (Jacobsson, 2002).

Os estigmas podem ser claramente visíveis como a lepra ou albinismo (Chen Brown & Lee, 2002), intangíveis como epilepsia (Sartorius, 2002) ou simbólicos: ex-presidiários e cabeças raspadas (Göle, 2003; Owens, 2009) e representam algo não estimado pela sociedade (Corrigan, 2004). Pode ser tipificado por raça (judeus), etnia (ciganos), gênero (mulher em sociedades consideradas machistas), forma de reagir a algumas situações (explosiva), profissão (prostituta), etc. (Thomas & Nair, 2011). O estigma ocorre no nível individual ou familiar (Yang et al., 2007); público ou privado (Corrigan, 2004); faz parte da natureza humana (Worsley, 2009), é filtrado pelos valores culturais (Yang et al., 2007), absorvido e parcialmente regurgitado pela sociedade (Pescosolido, Martin, Lang, & Olafsdottir, 2008; Phelan, Link, & Dovidio, 2008).

Para Frade e Conceição (2013) o estigma tem o apoio do sistema jurídico que considera o malogro como desvio às regras estabelecidas. O Direito utiliza a punição associada à vergonha para fortalecer a coesão social e manter a conformidade com a norma (Desurvire, 2000; Frade & Conceição, 2013; Herold & Stehr, 2010; Lee, Peng, & Barney, 2007).

O estigma pode ser gerenciado (Adler-Nissen, 2014; Devers, Dewett, Mishina, & Belsito, 2009), mas, independentemente de sua administração, leva a estereótipos (Pescosolido et al., 2008). A estigmatização desagua em preconceito e tem foz na exclusão social (Kurzban & Leary, 2001); resulta, entre outros elementos, baixa autoestima, incapacidade, depressão e vergonha (Karren, 2012).

Explicado e exemplificado o conceito e repercursões gerais do estigma, será esclarecido o sentido de falência, para que assim, esses dois construtos possam ser apreciados em seu ponto de interseção: o estigma da falência.

### 1.3.2 Falência

Muitas empresas, em diversos países e continentes encerram suas atividades em um ritmo que tem merecido a atenção (GEM, 2015). A título de exemplo, segue os dados de dois países lusófonos: Portugal e Brasil. No caso Português, conforme o Instituto Nacional de Estatísticas (2013) constituiu-se 2.306 organizações e encerrou-se 1.348 ou 58,5%. No caso brasileiro, de acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatísticas - IBGE (2015) de 2009 a 2013 menos da metade (47,5%) das empresas sobreviveram após quatro anos de atividade. Parcela considerável das empresas que fecham, tem a falência como principal motivo (Baron, 2004).

O encerramento das atividades organizacionais pode ser considerado adequado e racional (Headd, 2003). Serve de exemplos a proteção do patrimônio, a extinção de produtos e serviços não competitivos ou pela venda a outras empresas (Headd, 2003). Os motivos de vontade própria que levam o fechamento da empresa, não é de interesse deste estudo. Fechar a firma sob as circunstâncias acima, difere do cessar das atividades, contraria a vontade do empreendedor.

Entre as ações ligadas ao encerramento — não voluntário — da empresa, insere-se a falência. Ucbasaran *et al* conceituaram falência como “a cessação de envolvimento em um empreendimento, porque não se encontrou um limite mínimo para a viabilidade econômica” (2013, p. 175). Entretanto, para os propósitos da investigação, é incompleto, pois, a falência, em nosso entendimento, carrega um sentido de obrigação não desejada: não há alternativas visíveis para o criador de empresas.

O conceito estabelecido por Ucbasaran *et al.* (2013) se aplicado *ipsis litteris*, pode incorrer em erro, pois a visão antecipada da não viabilidade econômica, deve ser entendida como um ato tático e otimizador de recursos. O entendimento de falência que doravante norteará esta

empreitada será compreendido como o encerramento da atividade empresarial – não desejada e sem outras alternativas para o empreendedor – porque não se encontrou um patamar mínimo para a permanência ou vislumbre de lucro.

A falência pode ser considerada como instrumento de aprendizagem (Cope, 2011; McGrath, 1999; Shepherd, 2003; Ucbasaran, Westhead, & Wright, 2009). Aquele que faliu é entendido como possuidor de maiores conhecimentos, competências e experiências, assim, poderia iniciar uma organização com maior probabilidade de sucesso (Bassetti, 2012; Castelló-Climent & Hidalgo-Cabrillana, 2012; Fontenele, Moura, & Leocádio, 2011); no entanto, ultrapassado o menor patamar de sustentação econômica da empresa, é provável que esteja em dívida financeira e os reflexos recaiam para os administradores, dos quais a sociedade poderá não distingui-los da organização, confundir criador e criatura, e associá-los como fracassados (Shepherd, Haynie & Patzelt, 2013).

### 1.3.3 Estigma da falência

De acordo com Efrat (2006) — a sociedade do conhecimento (Drucker, 1999) ou a sociedade digital (Lahlou, 2008) — não se distancia da helênica quanto à rigidez punitiva a devedores ou fracassados (Efrat, 2006). Os não exitosos tiveram seus nomes associados como enganadores, fraudadores, criminosos, trapaceiros e esbanjadores (Desurvire, 2000). Pessoas arruinadas sofriam humilhações em público, eram obrigadas a bater suas nádegas em uma pedra e usar adornos ofensivos sobre suas cabeças (Gone, 1976; Kilborn, 2005; Tabb, 1995). Entre os castigos ocorriam o confisco de todos os bens, abandono do casamento, revogação da cidadania e entrega dos filhos. Na sociedade pós-moderna (Anderson, 1999) a bancarrota pode ser interpretada como repugnante (Kristeva, 1982; Olaison & Sørensen, 2014), dolorosa (Hayward, Shepherd, & Griffin, 2006; Shepherd, Kuskova, & Patzelt, 2009; Shepherd, 2003) ou de intensa amargura comparada ao luto (Coad, 2013).

Outras consequências pessoais incluem os custos de financiamento maiores do que de outros empresários (Lanider, 2005), perda de capital financeiro, social e humano (Wood & Bandura, 1989) e sentem as consequências sociais oriundas do insucesso (Cardon et al., 2011), mesmo que não sejam os culpados pelos acontecimentos (Landier, 2005). Por fim recebem olhares diferentes dos seus pares e são mais propensos a adotar uma visão negativa de si mesmo (Shepherd et al., 2013). Essas percepções externas e internas se aproximam das ações e reações da vergonha (Gausel & Leach, 2011; McKenzie & Sud, 2008), inclusive com extensões para a família (Johnson, Kim, & Danko, 1989; Lerchundi, Alonso, & Vargas, n.d.).

O estigma da falência também tem implicações para a economia do país. Os criadores de empresas estigmatizados são propensos a sair completamente do empreendedorismo e conforme o grau de estigmatização que a sociedade oferece, postergar sua reentrada (Cardon et al., 2011; Chen Brown & Lee, 2002; Efrat, 2006; Felicissimo, Correia, Ferreira, Soares, &

Ronzani, 2013; Frade & Conceição, 2013; Landier, 2005; McGrath, 1999; Philippe & Partners & Deloitte & Touche, 2002; Shepherd et al., 2011; Simmons et al., 2013; Singh, Corner, & Pavlovich, 2014; Wiesenfeld, Wurthmann & Hambrick, 2008). Em súmula a falência da empresa pode incorrer em estigma, que por sua vez pode culminar em vergonha. É sobre esse construto que o próximo item carrega.

## 1.4 Defendendo o ser

*“Envergonhamos-nos de sermos envergonhados e constrangemo-nos pela vergonha dos outros.”*  
(Leeming, 1998, p. 1).

Diante da complexidade do tema se fará necessário esclarecer alguns conceitos que construirão conetores cruciais para perceber a relação entre vergonha e intenção de empreender. Há dois grandes grupos a serem clarificados: O primeiro deles é destinado às emoções humanas, os ativadores mentais e relações com o ambiente. O segundo agrupamento é relacionado à emoção específica da vergonha e segue a mesma subdivisão anterior acrescida das métricas mais utilizadas.

### 1.4.1 Emoções

Há 145 anos Darwin (1872) considerou que as emoções, como por exemplo, medo, humilhação e vergonha surgiram e evoluíram para preservar a vida e são, em essência, impulsos legados pela evolução. As emoções compreendem uma série de fenômenos bioquímicos que denotam ações instantâneas e instintivas ativados pelo processamento da mente (Damásio, 1996; Goleman, 1995; LeDoux, 2001; Nathanson, 1992; Tomkins, 1987).

De acordo com Izard (1993) existe quatro sistemas diferentes para as acionar: celular, organicista, biopsicológico e cognitivo. O processo celular envolve informações não cognitivas contidas nas enzimas e se desenvolveu através da evolução da espécie, assim a primeira causa é geneticamente determinada (Izard, 1993; LeDoux, 2001).

O segundo iniciador, organicista, sintetiza a relação do sistema sensório-motor e os estados subjetivos. Algumas expressões faciais, ações musculares e posturas podem refletir ou auxiliar os processos orgânicos internos (Darwin, 1872.; Ekman, 1992b, 1999; Tomkins, 1963). Essa ligação pode ser melhor percebida com ilustrações que ocorrem abaixo do tecido epitelial: o movimento da face aumenta a circulação sanguínea no encéfalo e pode auxiliar o processamento de emoções positivas, como a alegria, ou negativas, como o nojo (Adelmann & Zajonc, 1989).

Outro exemplo relaciona-se a postura encurvada do corpo e possibilita aumentar a tristeza ou desânimo, mas, por outro lado, acelera a recuperação do ânimo (Riskind, 1984).

O terceiro emissor é denominado biopsicológico e envolve a memória implícita — geralmente não consciente — por exemplo, as atividades motoras como andar de bicicleta e nadar. O outro tipo de memória envolvida é denominada memória explícita — consciente — por exemplo: lembranças biográficas e traumáticas (Anderson, 2005; Kihlstrom, 1997).

O derradeiro processo é o cognitivo, compreendido como “tudo o que pensamos, dizemos ou fazemos [...] através do qual adquirimos, armazenamos, transformamos e utilizamos informações.” (Baron, 2004, p. 221). A capacidade cognitiva necessita da ativação simbólica, que, por sua vez, exige capacidade de imaginar consequências das escolhas — a não escolha é uma opção — derivada da aprendizagem e experiência (Izard, 1993).

Para atinar o percurso emocional é imprescindível assimilar as funções da memória e o sistema límbico — uma das mais antigas formações do encéfalo — e dois de seus organismos cruciais: a amígdala e o hipocampo<sup>4</sup>. A amígdala é responsável pelo botão de disparo das emoções e o hipocampo é uma peça fundamental na constituição das memórias (LeDoux, 2001). De forma didática Goleman esclarece:

Enquanto o hipocampo lembra os fatos puros, a amígdala retém o sabor emocional que os acompanha. Se tentarmos ultrapassar um carro numa estrada de mão dupla e, por pouco, escapamos de uma batida de frente, o hipocampo retém os detalhes específicos do incidente, como, por exemplo, em que faixa da estrada estávamos, quem estava conosco, como era outro carro. Mas, é a amígdala que, daí em diante, enviará uma onda de ansiedade que nos percorre o corpo toda vez que tentamos ultrapassar um carro em circunstâncias semelhantes (Goleman, 1995, p. 34).

Parece que, quase sempre, a amígdala e o hipocampo atuam em conjunto quanto aos aspectos emocionais (Goleman, 1995) e que necessariamente se servem da memória, esclarecida como “a capacidade do homem e dos animais de armazenar informações que possam ser recuperadas e utilizadas posteriormente [...] não reúne todas as experiências que vivenciamos, mas apenas aquelas que selecionamos consciente ou inconscientemente.” (Lent, 2005, p. 68). A memória encontra-se em todo o encéfalo de acordo com cada lobo<sup>5</sup> e são de diversos tipos e funções (Lent, 2005). Podem variar de curtíssimo prazo, como por exemplo, o que foi lido nas páginas anteriores, até às de longo prazo, como a lembrança do seu primeiro dia de escola.

---

<sup>4</sup> Outros organismos que constituem o sistema límbico não serão aqui tratados, mas sugere-se a leitura indicada nas referências para aprofundar o tema.

<sup>5</sup> Partes do córtex tendo funções diferenciadas e especializadas. São eles: lobo frontal (testa); o lobo occipital (nuca), lobo parietal (parte superior central da cabeça) e os lobos temporais (regiões acima das orelhas) (Lent, 2005).

As memórias podem ser classificadas em semânticas, enciclopédicas e episódicas. As memórias semânticas são aquelas que requerem informações sobre categorias e conceitos. Memórias enciclopédicas requerem o uso de informações fatuais. Por último há as memórias episódicas necessárias para a realização ou planejamento de tarefas, de fatos específicos, em que o sujeito tenha sido observador ou participante (McClelland, McNaughton & O'Reilly, 1995).<sup>6</sup>

Os sistemas de memória associam palavras, por exemplo: “cadeira e mesa” e “girafa e pescoço longo” (McClelland et al., 1995, pp. 421, 425). Alterações mentais podem ocorrer, mesmo que imperceptíveis, por episódios esporádicos. McClelland, McNaughton e O'Reilly (1995) lembram que aqueles que assistiram — ao vivo — através do televisor, a chegada do homem à lua, mesmo não dispensada total atenção ao evento, captaram, a possibilidade de alterações ambientais e registraram-nas no hipocampo.

As memórias são capazes de intervir na identidade pessoal (McAdams, 2001; Pillemer, Goldsmith, Panter & White, 1988; Shum, 1998) especialmente as autobiográficas (Walker, Skowronski & Thompson, 2003). As lembranças podem influenciar a concepção de eventos futuros, especialmente recordações negativas (Berntsen & Rubin, 2006) que culminam em trauma — evento marcante geralmente com consequências negativas — e recebem a denominação de memórias traumáticas (Cunha, Matos, Faria & Zagalo, 2012; Cunha, Xavier, Matos & Faria, 2015; Rubin, 2011).

Para complementar esses processos emocionais é necessário apontar outro organismo do sistema nervoso: o tálamo, condutor das informações externas captadas pelos órgãos sensoriais (Damásio, 1996; LeDoux, 2001; Lent, 2005). As informações seguem dois caminhos diferentes: uma das trajetórias direciona ao córtex cerebral, ligado à cognição e, a outra, ao cérebro límbico. Os cursos voltam a se unir no córtex pré-frontal, responsável pelo ajuste do comportamento, planejamento e tomada de decisão (Bechara & Damásio, 2005; Damásio, 1996, 2000; LeDoux, 2001; Lent, 2005). Para melhor perceber a relação entre emoção e cognição segue abaixo representação da rota das emoções no encéfalo.

---

<sup>6</sup> Para McClelland, McNaughton e O'Reilly todos os tipos de memórias podem provocar alterações plásticas nas sinapses.



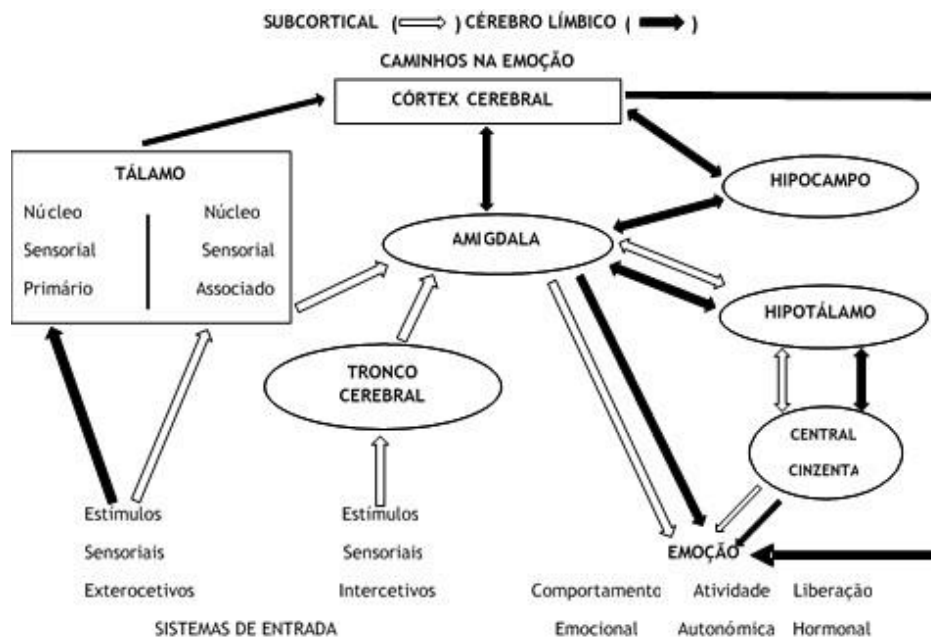


Figura 2. Substratos neurais da emoção: caminhos da emoção - cérebro límbico

Fonte: (Izard, 1993, p. 72)

Há certo consenso no estudo das emoções, que estas podem ser divididas em dois grupos: primárias ou básicas e secundárias ou autoconscientes (Tracy & Robins, 2003). O primeiro sinaliza problemas diferentes e comportamentos distintos e relaciona-se às emoções consideradas universais, como raiva, medo, nojo, tristeza, felicidade e surpresa (Ekman, 1992a, 1992b, 1999; Hooge, 2011); ressalta-se que esta consideração, para alguns pesquisadores, seja inadequada diante dos variados valores culturais (Fischer, 1999; Mesquita & Frijda, 1992; Smith-Lovin, Lewis & Haviland, 1995). O segundo grupo é caracterizado por envolver o uso intenso da capacidade cognitiva (Gilbert, 2003), possibilita controle parcial da percepção (Mesquita & Frijda, 1992) e conecta-se às relações sociais (Nathanson, 1992; Smith-Lovin et al., 1995; Tangney, 1990; Tomkins, 1963, 1987), por exemplo, egoísmo, culpa, embaraço e, o objeto de nossa atenção: vergonha (Johnson, 1970), que será esmiuçada no tópico.

#### 1.4.2 A emoção silenciosa

A palavra vergonha (VER) tem suas origens na raiz teutônica francesa *skam* e a pré-teutônica *skem*, que significa cobrir ou cobrindo a si mesmo (Harper, 2011). A vergonha é uma emoção raramente debatida na sociedade ocidental, Scheff (1995) a denomina como um tabu. Para Leeming (1998) independentemente da idade, pode-se confessar os segredos mais íntimos, humilhações, raivas e embaraços, mas é possível que se mantenha em silêncio a vergonha. Por outro lado, a vergonha auxilia a manter compromissos e a ordem social (Hooge, Breugelmans & Zeelenberg, 2008; Leeming & Boyle, 2004), motiva comportamentos de união e cooperação (Hooge, 2011), conserva relacionamentos pessoais e evita situações que prejudiquem a imagem pessoal ou objetivos futuros (Eynde & Turner, 2006; Scheff, 1995; Turner & Schallert, 2001).

VER manifesta-se primariamente na família. A infância é o período inicial, na adolescência as relações entre pares e grupos externos à família começam a se estabelecer e a preocupação com o que os outros pensam de si fica mais forte. Estas manifestações se consolidam, ou não, na fase adulta (Allan & Gilbert, 1995; Andrews, Qian & Valentine, 2002; Claesson & Sohlberg, 2002; Cunha, Matos, Faria & Zagalo, 2012; Tangney et al., 2007; Tangney & Dearing, 2004).

Esta emoção secundária surge da disparidade entre honra e autoestima, do certo e errado e que se manifesta socialmente inaceitável (Smith & McElwee, 2011). Sente-se VER quando os valores pessoais são postos à prova (Bedford & Hwang, 2003), pode ser experimentada ou induzida por aqueles que nos cercam (Leeming & Boyle, 2004). VER é uma emoção esmagadora, desagradável e dolorosa e vai ao núcleo do *self* (Tangney et al., 2007). É associada a sentimentos de inutilidade, inferioridade e autoimagem danificada (Ausubel & Schiff, 1955), humilhação (Kaufman, 1989), raiva, hostilidade, vingança (Combs, Campbell, Jackson, & Smith, 2010). VER inibe o contato social (Hooge, 2011) e pode implicar autocondenação (Eisenberg, 2000; Tangney & Fischer, 1995). VER pode ser real ou fruto da imaginação (Tracy & Robins, 2009). As pessoas que as experienciam, por muitas vezes, são dispostas a distúrbios mentais como ansiedade, depressão (Hooge et al., 2008; Rüsche et al., 2007) e pode estar relacionada a sentimentos e fantasias (Matos & Pinto-Gouveia, 2010). VER é central para o desenvolvimento de transtornos pós-traumáticos (Budden, 2009) — como por exemplo: distúrbios do sono, irritabilidade e amnésia (Blake et al., 1995; Blanchard, Jones-Alexander, Buckley & Forneris, 1996; Etkin & Wager, 2012).

Fessler e Haley (2003) compararam VER como emoção negativa e o orgulho como emoção positiva, tal e qual dois extremos emocionais: vergonha aponta quando o ator é consciente que se portou de forma censurável e constitui punição subjetiva, na outra extremidade, orgulho, brota quando o agente tem percepção consciente que outras pessoas reconhecem a dignidade e notabilidade de suas ações.

Além das manifestações psicológicas e mentais, VER se expressa fisicamente. Suas representações na face são consideradas universais e, talvez, a ruborização, seja a mais famosa (Ekman, 1999). Sinais não verbais de VER incluem a inserção da cabeça abaixada, deixar o cabelo cobrir os olhos e direcionar o olhar para baixo. Reações faciais defensivas incluem: "cara congelada" em que o rosto é mantido sem expressão, cabeça inclinada para trás com o queixo se projetando e desprezo com o lábio formando um sorriso de escárnio (Harper, 2011).

Para Scheff (2005; 1995) VER é a emoção mestre do comportamento humano. É instrumento de defesa ou de apoio à vida e pode moldar as maneiras de proceder e pensar (Bedford & Hwang, 2003; Gilbert et al., 1995; Kaufman, 1989; Lewis, 1992; Tangney & Fischer, 1995; Tangney, Miller, Flicker & Barlow, 1996; Tangney et al., 2007).

Um dos grandes motivos humanos é construir e permanecer com uma autoimagem positiva ou autoestima elevada (Schlenker & Leary, 1982; Taylor & Brown, 1988), seja, para relacionar-se com um par, na família ou entre outros grupos (Baumeister & Leary, 1995; Hooge, 2011; Leary & Kowalski, 1990; Leary, Tambor, Terdal & Downs, 1995). VER relaciona-se profundamente com estes conceitos, atingindo o ponto de considerar que “autoestima é a ausência de vergonha” (Claesson & Sohlberg, 2002, p. 7).

Além das situações apresentadas, VER pode ter origem em traumas “[...] um evento terrível que deixa marcas indeléveis sobre a consciência [...] memórias e [...] muda o futuro pessoal de forma fundamental e irrevogável. ” (Alexander, 2004, p. 1). São exemplos: abuso sexual (Feinauer, 2003; Low & MacMillan, 1998; Murray & Waller, 2002; Rahm, Renck, & Ringsberg, 2006); abuso físico na infância (Kim, Talbot & Cicchetti, 2009); conflitos armados (Lanius et al., 2001); desastres naturais (Krum & Bandeira, 2008); doenças graves (Grzybowski, Schmidt & Borges, 2008) e outras situações pressentidas pelas próprias ações ou pensamentos (Lee et al., 2001). Enfim, o trauma pode compor a identidade do indivíduo (Berntsen & Rubin, 2006; Cunha et al., 2015; Matos & Pinto-Gouveia, 2014; Matos et al., 2011) e a falência dos pais pode ser um evento central e traumático na constituição dos componentes integrantes para a tomada de decisão dos filhos.

Em resumo, muitos estudiosos utilizaram diversos termos para indicar a gênese da VER, porém, parece haver um consenso que sua origem localiza-se em algum ponto entre a comparação de si mesmo com algum padrão estabelecido, instituído com a consciência do *self* e a escolha de um modelo – próprio ou dos outros - que lhe seja significativo. Trauma e vergonha podem estar associados e têm a capacidade de alterar comportamentos.

Não se encontrou na literatura disponível uma tipologia — pelo menos de forma explícita — que contemplasse as várias configurações da VER, porém descobriu-se que houveram tentativas de diferenciá-las. Vergonha interna, externa e vicária foi a possível distinção aqui realizada que possibilitou visualizar o mesmo vocábulo, a mesma significação, porém originada de pontos diferentes. A possível confusão, talvez, seja desfeita se observado o ponto de origem, já que, o destino final é o mesmo: a mente. A explicação é facilitada se iniciada da vicária para a interna. Vergonha vicária parte da ação de outra pessoa, vergonha externa parte da mente de outrem e vergonha interna parte de si mesmo. No próximo tópico detalha-se cada uma delas.

### 1.4.3 Vários caminhos e único destino

A interpretação da vergonha pode ser observada pela lente antropológica. Fessler (2004) comparou o sentimento de VER entre duas culturas distintas, a do sul da Califórnia (USA) — individualista — e Bengkulu (Indonésia) — coletivista. Fessler (2004) constatou que na segunda,

a emoção é mais proeminente e tem efeitos de subordinação. Já a primeira pode estar relacionada a sentimentos de culpa.

VER pode ser interpretada por outras formas, entre elas pode ser analisada pela dificuldade ou facilidade de sua realização; expectativas de um acontecimento; se o indivíduo se sente poderoso ou impotente (Hooge, 2011; Roseman, Wiest, & Swartz, 1994; Smith & Lazarus, 1993), pelas interpretações internas ou externas ao ser (Allan, Gilbert & Goss, 1994; Gilbert, 2003; Goss et al., 1994), ou ainda, se o evento é causado pela própria pessoa ou por outra (Johns, Schmader, & Lickel, 2005b; Welten et al., 2012). Explicitar-se-á as últimas três classificações: vergonha interna, vergonha externa e vergonha vicária.

### *Vergonha Interna*

A vergonha interna (Cook, 1988) ou também denominada vergonha endógena (Hooge et al., 2008) ou propensão a vergonha (Cunha et al., 2012) relaciona-se à construção da autoidentidade (Kaufman, 1989; Lewis, 1992). A vergonha interna (VINT) associa-se ao sentimento sobre si mesmo de julgar-se globalmente falho, inadequado, sem atrativos, indesejado ou ruim (Cunha et al., 2012; Gilbert, 2003; Tangney & Dearing, 2003).

A VINT tem sido correlacionada a problemas emocionais, interpessoais e físicos: depressão (Goss et al., 1994; Matos et al., 2011), ansiedade (Matos et al., 2011); hostilidade e raiva (Balcom, 1991); abandono, rejeição e dificuldade no relacionamento (Claesson & Sohlberg, 2002); pressão arterial (Gruenewald, Kemeny, Aziz, & Fahey, 2004), alterações dos sistemas de citocinas pro-inflamatórias<sup>7</sup> e de cortisol<sup>8</sup> (Dickerson, Gruenewald & Kemeny, 2004b), problemas do sistema digestivo (Murray & Waller, 2002) e distúrbios alimentares, em destaque, a anorexia nervosa (Grabhorn, Stenner, Stangier & Kaufhold, 2006; Keith, Gillanders & Simpson, 2009; Skarderud, 2007; Swan & Andrews, 2003; Troop, Allan, Serpell & Treasure, 2008). A VINT também foi associada a abuso de substâncias (Cook, 1991) e personalidade narcisista (Arndt & Goldenberg, 2004). Por fim, VINT influencia as características pessoais e orienta o comportamento humano (Gilbert, 2003, p. 17).

### *Vergonha Externa*

As falhas e transgressões não escapam ao olhar de outras pessoas e a exposição é temida (Tracy & Robins, 2009). A vergonha externa (VEXT) ocorre quando se experimentam situações

---

<sup>7</sup> As citocinas são cruciais para combater infecções e em outras respostas imunes, porém, podem tornar-se desreguladas e piorar uma doença através da produção de febre, inflamação, destruição de tecidos, e, em alguns casos, até mesmo de choque e morte (Dickerson et al., 2004b; Gruenewald et al., 2004).

<sup>8</sup> Substância liberada em resposta ao estresse e baixa concentração de glicose no sangue. Entre outras funções, impede a liberação de substâncias no corpo que causam inflamação (Dickerson et al., 2004b; Gruenewald et al., 2004).

em que há uma desvalorização do *self* na mente dos outros, mas sob o ponto de vista do atingido (Gilbert et al., 1995; Gilbert, 2003; Goss et al., 1994; Kim, Thibodeau & Jorgensen, 2011; Matos, Pinto-Gouveia & Duarte, 2012). VEXT ativa os sistemas cognitivos e conscientemente percebe-se que a avaliação de si é negativa (Allan et al., 1994; Crozier, 1998; Goss et al., 1994; Leeming & Boyle, 2004).

#### *Vergonha Vicária*

A vergonha pode ter sua origem em atos cometidos pelos outros, especialmente quando relacionados à imagem dentro de um grupo ou entre grupos (Johns, Schmader & Lickel, 2005a; Smith & McElwee, 2011; Tangney et al., 2007; Welten et al., 2012; Wicker, Payne & Morgan, 1983). A vergonha vicária (VVIC) pode parecer ardilosa, pois se experimenta uma emoção autoconsciente sobre as ações de outrem. Assim, a outra pessoa, é o objeto da emoção, o que contrapõe a experiência característica da vergonha, onde o *self* é o objeto (Welten et al., 2012).

Quanto mais forte esta identidade, mais forte será a vergonha vicária (Johns et al., 2005b). A identificação está associada a um processo empático, percebido como uma resposta emocional compartilhada entre observador e observado (Deitch, 1975; Welten et al., 2012). O compartilhamento das sensações de identificação pode ser baseado num mínimo de características (Tajfel, 1970), mas exigem faculdades cognitivas: identificar, discriminar e assumir o panorama de outra pessoa e afetivas: experimentar emoções (Welten et al., 2012).

Como esclarecido, VVIC pode ser baseada em grupo, por exemplo, professores de uma faculdade, e na empatia, por exemplo, pais (Welten et al., 2012). Os grupos baseados no gênero, etnia, religião e parentesco, parecem envolver altos níveis de identidade que podem possibilitar maiores sentimentos vicários (Hirschfeld, 1995). A fim de manter a identidade de grupo, os integrantes submetem-se a regras. Se transgredidas, o infrator é punido (Pettigrew, 1979). Tal resultado também é conhecido como efeito “ovelha negra” e sugere que os membros da **agremiação reajam** identificando, castigando e tentando dissociar a imagem do grupo da imagem do infrator (Marques, Yzerbyt & Leyens, 1988; Marques & Paez, 1994). Apesar de reconhecer a punição entre membros infratores, Welten e colaboradores (2012) não os encontrou diante de grupos familiares.

Visto, VINT, VEXT e VVIC passa-se a compreender como o próprio organismo reage ao desequilíbrio — geralmente provocado pelo ambiente externo — para voltar ao equilíbrio físico e emocional.

#### 1.4.4 Homeostase: reagir e equilibrar

É dado o crédito ao termo homeostase a Walter Bredford Cannon (Brown & Fee, 2002; Cannon, 1994) e considera-se próprio dos sistemas (Von Bertalanffy, 1975; Wiener, 1998). Utilizar-se-á o termo em consonância com a emoção da vergonha — o mesmo raciocínio pode ser usado para o trauma — neste ponto considerada como reguladora do equilíbrio orgânico.

Como já escrito, VER é basicamente um instrumento que o organismo utiliza para proteção do *self*, porém, é possível que esse processo de autodefesa se desestabilize e provoque prejuízos a própria pessoa. Parece contraditório, que uma emoção oriunda da evolução, utilize os mesmos mecanismos para reduzir seus efeitos e voltar ao equilíbrio. É deste procedimento que os parágrafos a seguir tratarão.

A atenção e processamento cognitivo estão voltados para o exterior e provocam comportamentos que minimizam situações reconhecidas como negativas, e age, por exemplo, exibindo qualidades desejáveis na tentativa de agradar aqueles que os cerca (Cunha et al., 2012). VER pode ser repelida por ocultação das fontes e esquivar-se de diálogos que incorram em temas não desejados. Culpar os outros ou encontrar um bode expiatório ajudam também a recuperar o controle do *self* (Tangney et al., 2007). Ações que envolvam o desprezo, rejeição, e ridicularização, com ou sem ajuda de outras emoções - como a raiva - são aplicados como forma de defender o *status quo* (Harper, 2011; Harper & Hoopes, 1990; Hejdenberg & Andrews, 2011).

Outras formas de voltar ao equilíbrio — pelo menos momentâneo — é o uso de substâncias e compulsão sexual. Estes comportamentos são utilizados para evitar os sentimentos mais fortes de vergonha (Harper, 2011). Outra postura de embate é desviar a sensação dolorosa para um novo sentido, por exemplo, a extrema dedicação ao trabalho (Elison, Lennon & Pulos, 2006); mas, talvez, a tática mais comum de compensar ou voltar à estabilidade é fugir, esconder-se e consequentemente isolar-se das pessoas (Cunha et al., 2012; Goffman, 1988; Hooge et al., 2008; Smith & McElwee, 2011; Tangney, 1995; Tangney & Fischer, 1995; Tangney & Tracy, 2011; Wicker et al., 1983; Wicker, Payne & Morgan, 1999).

Outro autor que estudou as diversas maneiras de enfrentamento que as pessoas tendem a tomar, e que, de certa forma, crava o que foi redigido, foi Nathanson (1992), que as consolidou em quatro ações comportamentais: a) Retirar: compreendida como fuga ou ocultação diante de outras pessoas e/ou situações que motivem a lembrança do evento; b) Atacar a si mesmo: segue conceitos próximos a internalização e pode ser revertido ou associado à raiva e culpa; c) Atacar as pessoas causadoras da vergonha: visualiza-se através da raiva ou ridicularização, especialmente o fomento da culpa da situação a outrem; d) Evitar as situações: nega-se, distancia-se ou minimiza-se acontecimentos ou informações.

Uma outra forma de enfrentamento não citada por Nathanson (1992) consiste na resiliência relacionada a vergonha (Bonanno, 2004). Talvez, não seja adequado trata-la como defrontação à vergonha, mas, sim, como ultrapassá-la, a tal ponto que sua importância seja minimizada. Resiliência é compreendida como a capacidade humana de suplantar problemas adversos, inclusive relacionados ao trauma. Além do tempo necessário para o retorno ao equilíbrio emocional, a resiliência difere do processo de recuperação pela não incidência de sintomas depressivos ou transtornos de estresse pós-traumático (TEPT) (Bonanno, 2004).

Nem todos lidam com a resiliência da mesma maneira — algumas pessoas são incapazes de se recuperar —, mas, a resiliência é mais comum do que parece (Bonanno, 2004). Destacam-se crianças, que segundo as pesquisas de Maxtern (2001) demonstram alto grau de resiliência quando vivem em condições adversas. Como é de se esperar, o nível de resiliência sofre influências psicológicas (Allred & Smith, 1989; Taylor & Brown, 1988; Taylor, Kemeny, Reed, Bower & Gruenewald, 2000) — sorrir pode ser um grande aliado — (Keltner & Bonanno, 1997), familiares (Rutter, 1999) e ambientais (Werner, 2013), apesar dos efeitos do trauma se aproximarem, como dito quanto à falência da empresa, aos sentimentos de luto (Bonanno, 2004).

Wicker, Paine e Morgan (1999) propõem uma direção de enfrentamento diferente das anteriores, em que a pessoa retorna ao equilíbrio desfazendo a situação que a provocou.

Na linha de pensamento indicada no parágrafo anterior, onde não se foge da situação inquietadora, mas enfrenta-a, Veciana (2007a) volta ao primeiro terço do século passado e indica a possibilidade de uso da Teoria Marginal (Park, 1928) para estudos do empreendedorismo. Nesta abordagem os eventos podem ser interpretados como acontecimentos negativos ou positivos proporcionando encaminhamentos diferentes para a solução do conflito (Godberg, 1937; Green, 1928; LaFromboise et al., 1993).

A teoria marginal fundamentou-se estudar os conflitos de culturas em imigrantes nos Estados Unidos da América. Min (1984), entre outras abordagens, a utilizou como base teórica para explicar a ascensão econômica dos Coreanos, no mesmo país, através da criação de micro e pequenas empresas, em contraposição às desvantagens dos empregos tradicionais, especificamente quanto às dificuldades de adaptação linguística. Ao longo da história existiram vários episódios que favorecem a concepção da Teoria Marginal. A seguir, apresenta-se alguns acontecimentos históricos.

Brozen (1954) assinala um dos fatos que marcaram a ascensão do empreendedorismo na Inglaterra, ocorrido nos séculos XVII e XVIII, pela dificuldade que se impunha aos não anglicanos de integrarem os quadros sociais da época, pela ausência de condições para galgar posições no clero, exército ou serviço civil.

Numa perspectiva mais próxima dos objetivos de tese, estudo de Weisberger (1992) sobre judeus alemães indicou que pessoas marginalizadas têm transversalidade diante das

experiências em quatro formas de responder a ambivalência cultural a fim de construir e justificar suas posições: assimilação, equilíbrio, retorno e transcendência. Sinteticamente abordasse cada uma delas e apontamos que a última forma de se posicionar diante dos desafios diários é a que pode trazer benesses à análise e conclusões da tese.

A primeira maneira de se posicionar na sociedade é a assimilação, uma tentativa de se integrar a sociedade sem sacrificar as raízes culturais originais. O Equilíbrio “é de todas a mais solitária rota” (Weisberg, 1992, p. 439) representa a segunda das alternativas para se viver em uma sociedade. O Equilíbrio retrata a decisão para não resolver a ambivalência da marginalidade, mas a de respeitar e cumprir as regras, não importando a tensão pessoal e ansiedade. Utilizar-se do equilíbrio é estabilizar os dois mundos e constitui simultaneamente a rejeição e a aceitação dos campos de ambas as culturas. Rejeita-as, pois não há nenhuma cultura a se juntar e aceita-as porque não tenta se transformar a partir de si mesmo. A terceira estratégia da marginalidade é o “retorno ao judaísmo” (Weisberger, 1992, p. 440), percebe-se que a assimilação é uma ilusão (essa direção não é reconhecida por Park (1928). A quarta via é a transcendência: baseia-se nas duas culturas e propõe uma terceira forma para regular a vida. Para Weisberger (1992) o caminho interseccional entre duas culturas pode ser um trajeto adequado e cita representações de expressão como Karls Marx, Eduard Bernstein e Ferdinand Lassalle como a “gênese do socialismo germânico” (Weisberger, 1992, p. 442).

Em resumo as pessoas que vivem a marginalidade da sociedade, à luz da psicologia e da sociologia, podem interpretar os reveses sob a ótica negativa, mas existe a possibilidade real de se reinventar, internalizar as possíveis barreiras e sofrimentos, utilizando-os de forma positiva e proporcionar um fator de mudança (Godberg, 1937; Green, 1928; LaFromboise et al., 1993). A vergonha, assim como seu oposto, o orgulho, podem ter papéis educativos e estimuladores de comportamento. O primeiro como inibidor e o segundo como promulgador de ações socialmente aceitas (Fessler & Haley, 2003).

Assim, aspectos negativos e positivos do trauma e da vergonha da falência, além dos filtros interpretativos mencionados, recebem influência da cultura e do entendimento de moral. Passa-se agora, a compreender a cultura, a moral e a família e suas relações quanto ao objeto de estudo.

## **1.5 Cultura, moral e família**

Entende-se cultura como valores e crenças compartilhados e comportamentos esperados (Hofstede, 2003b). Hofsted (1980) definiu várias dimensões culturais, entre elas o sentido coletivista e individualista. Alguns países como os Estados Unidos da América, o Canadá, bem como os países situados na Europa Ocidental, são considerados mais individualistas, ao passo que os países da América Latina, Ásia e África se caracterizam por um maior grau de coletivismo (Bond & Smith, 1996).



A moral é o conjunto de regras adquiridas através da cultura, da educação, da tradição e do cotidiano. A moral orienta o comportamento humano dentro de uma sociedade e relaciona-se ao sim e não, o que pode e o que não pode ser feito (Barros & Cortella, 2014; Cortella & Taille, 2013; La Taille, 2002).

A vergonha tem uma face moral (Lewis, 1992) e se junta ao embaraço, orgulho e culpa para integrar o grupo familiar das emoções morais (Tangney et al., 2007). Este conjunto de emoções está ligado aos interesses de outras pessoas, de grupos privados ou bem estar da sociedade (Haidt, 2003; Hooge, 2011), especialmente quando há um dilema, motiva o comportamento pró-social que beneficie o indivíduo a longo prazo (Hooge et al., 2008).

Tangney (2007) esclarece que a sociedade estabelece normas e leis morais universais e proibições culturalmente específicas, por exemplo, matar, mentir, enganar e roubar. Este pensamento foi confirmado por antropólogos que identificaram o papel da VER em várias culturas (Fessler, 2004; Fessler & Haley, 2003; Harper, 2011).

A sociedade dita crenças que os indivíduos internalizam na forma de representação do real ou ideal (Tracy & Robins, 2009). Apesar da vergonha estar relacionada aos fracassos, às imperfeições, às inadequações e às fraquezas do sujeito diante das regras e de seus valores (Araújo, 1998) pode similarmente ser tratada como regulador moral das relações interpessoais (La Taille, 2002).

As sociedades ocidentais construíram identidades negativas para aqueles que são menos competentes, menos produtivos, desfigurados, pouco atraentes, desviantes ou imorais, (Leeming & Boyle, 2004) ao contrário, pelo menos em parte, das culturas que têm sua base de valores no confucionismo-relativismo, por exemplo, a China, que tem suas premissas nos deveres pessoais ou metas sociais (Bedford & Hwang, 2003).

Sociedades são compostas por famílias (Lauwe & Lauwe, 1950; Oliveira, 2009) e desde a primeira infância as pessoas constroem representações emocionais de si mesmo, dos outros e das relações entre o “eu” e o “outro” (Sroufe, 2002). É nas interações da criança com o mundo, principalmente com a família, que seus valores e regras vão sendo construídos e internalizados. A internalização dos valores parentais é obtida a partir da transmissão social e da reflexão do sujeito, mas também pela crítica à sua violação, por meio de sanções como a humilhação e a ameaça de retirada de afeto (Araújo, 1998).

A vergonha pode se manifestar por contágio diante do convívio com pessoas mais próximas, caso sejam objeto de ações rejeitadas pela sociedade, por exemplo, ações consideradas inadequadas originadas de um amigo (De La Taille, 2002) ou da família (Araújo, 1998). O indivíduo que sente VER está normalmente relacionado à imposição pela família e pela cultura de alta valoração a determinadas regras e/ou comportamentos e/ou valores, ao tipo de

vinculação afetiva estabelecida entre o sujeito e a fonte dessas regras e/ou valores (Araújo, 1998).

A vergonha também é imposta pela sociedade através do estigma atribuído aos que fugiram as normas socialmente aceitas e estabelecidas. As consequências do estigma da falência pode influenciar o indivíduo, a família e através da vergonha atingir os filhos (Lansky, 1991) que, por sua vez, podem compartilhar o sentimento de insucesso por associação, trazendo à baila a possibilidade de pena vicária (Smith & McElwee, 2011).

Na escolha de carreira, incluído o empreendedorismo, há evidências que o grau de parentesco influencie a escolha da atividade profissional mesmo diante de países e culturas diferenciadas (Engle, Schlaegel & Delanoe, 2011; Grootaert & Bastelaer, 2001; Liñán & Santos, 2007; Peng, Lu, & Kang, 2012; Shapero & Sokol, 1982; Uphoff, 2000), embora Krueger & Dickson (1993) não às tenham encontrado.

Se há fortes sinais que a ação de criar empresas pelos pais pode inspirar os filhos a continuarem no trajeto empreendedor e vergonha é influenciada pela cultura e pela família, é possível que, vergonha dos pais falidos e intenção empreendedora dos filhos possam se relacionar. Esse rumo, deve ser verificado. É sobre esses movimentos que o próximo tópico tratará.

## **1.6 Métricas**

Nas investigações psicológicas sobre a vergonha e o trauma, a primeira apresenta maior número de trabalhos que se preocuparam com as medidas de intensidade. Apresenta-se a seguir quadro resumo, que segundo a literatura observada, são as mais utilizadas entre os pesquisadores. O primeiro quadro retrata as métricas de vergonha e o segundo as relacionadas ao trauma.

Quadro 3

Métricas: Vergonha

Escala	Autores	Descrição	Itens
VAEC - Vergonha Adaptada e Escala de Culpa (ASGS-Adapted Shame and Guilt Scale)	Hoblitzelle (1987)	Consiste de uma série de adjetivos considerando palavras relacionadas a VER e culpa. Hoblitzelle (1987) usa a análise fatorial para se obter 10 palavras indicativas de VER e 11 palavras de culpa.	Escala de Likert de 7 pontos variando de 1 ( <i>não parece em nada comigo</i> ) para 7 ( <i>parece muito comigo</i> ).
AAAI – Afeto Autoconsciente e Atribuição de Inventário (SCAAI – Self-Conscious Affect and Attribution Inventory)	Tangney & June (1990); Tangney, Wagner & Gramzow (1992)	São apresentados no questionário cenários positivos/negativos e o pesquisado avalia uma série de respostas, uma das quais é relacionada a predisposição à vergonha e a outra à culpa.	A métrica é apenas uma variação da VAEC.
BEV – Bússola da Escala da Vergonha (CoSS – Compass of Shame Scale)	Elison, Lennon, Pulos, (2006)	Possibilita medir quatro tipos de enfrentamento da vergonha: ataque a si mesmo, ataque aos outros, anulação e evitação.	O questionário foi desenvolvido incitando as pessoas a pensarem em cenários baseados nos enfrentamentos. Há 4 níveis de respostas, que variam de 0 ( <i>nunca</i> ) a 4 ( <i>quase sempre</i> ).
QDC – Questionário de Dimensões da Consciência (DCQ – Dimensions of Conscience Questionnaire)	Johnson et al. (1987)	Instrumento de pesquisa que mede experiências de vergonha e culpa em situações específicas.	Contém 28 itens classificados em uma escala de 7 pontos. Convidou-se os respondentes a responder como se sentiriam emocionalmente.
QDAC – Questionário das Dimensões Adaptadas da Consciência (ADCQ – The Adapted Dimensions of Conscience Questionnaire)	Gilbert, Pehl & Allan (1994)	O questionário foi adaptado para incluir os itens que Lewis (1992) entende que diferenciam VER de culpa (desamparo, raiva de outras pessoas e consigo mesmo, inferioridade e autoconsciência).	A apresentação dos itens segue o mesmo formato que o DCQ, mas depois de cada item os respondentes são convidados a avaliar o grau em que eles iriam se sentir impotentes, com raiva dos outros, com raiva de si mesmo, inferiores e autoconscientes.
EEV – Escala de Experiência da Vergonha (EES – Experience Scale Shame)	Bernice et al. (2002)	A métrica foi inicialmente pensada para medir a VER das características corporais ou comportamentais da pessoa entrevistada. É utilizada em estudos prospectivos em prever transtorno depressivo e sintomas de estresse pós-traumático.	Composta por 25 itens que medem três áreas de vergonha: caráter, comportamento e corpo. Cada item é classificado numa escala de 4 pontos (1-4).
EPCV – Escala de Propensão a Culpa e Vergonha (GASP – Guilt and Shame Propensity Scale)	Cohen, Wolf, Panter, & Insko (2011)	Mede as diferenças individuais na propensão a experimentar culpa e VER em uma série de transgressões pessoais. Possui duas subescalas de culpa, que avaliam o comportamento negativo e a reparação do mesmo e duas subescalas de VER, que avaliam autoavaliações negativas e a tendência de ação de retirada após transgressões publicamente expostas.	Composta por 16 itens classificados por 7 pontos, variando de (1) <i>muito improvável</i> a (7) <i>muito provável</i> .

Escala	Autores	Descrição	Itens
EIV – Escala Internalizada da Vergonha ( <i>ISS – Internalized Shame Scale</i> )	Cook (1987)	O questionário é de autodescrição. É a escala mais usada e pode ser utilizada para fenômenos que ocorreram no passado e que podem estar internalizados.	A métrica é constituída de 30 itens, sendo 24 deles destinados a medir a VER e os demais para a autoestima. A medida é baseada numa escala tipo Likert de cinco pontos de 0 ( <i>nunca</i> ) a 4 ( <i>quase sempre</i> ).
EEO– Escala Envergonhado com os Outros ( <i>OAS – Other as Shamer Scale</i> )	Allan, Gilbert & Goss (1994; 1994)	Mede a vergonha externa (juízo global sobre como o auto é avaliado por outros). Assim, o foco é sobre “os outros me vêm como”.	Escala de 18 itens, constituída por 5 pontos de avaliação (nunca, raramente, às vezes, muitas vezes, quase sempre).
EEVC– Escala do Estado de Vergonha e Culpa ( <i>SSGS – State Shame and Guilt Scale</i> )	Marschall, Sanftner & Tangney (1994)	Escala de autoavaliação de experiências de vergonha, culpa e orgulho. Analisa como a pessoa se sente no momento do preenchimento do questionário após descrições fenomenológicas.	Quinze itens (cinco para cada uma das três sub-escalas) são classificados em uma escala de Likert de 5 pontos.
TOSCA -3 – Teste do Afeto Autoconsciente ( <i>Test of Self-Conscious Affect</i> )	Tangney & Daring (2003)	Apresenta 10 cenários negativos e 5 que medem a vergonha, a culpa, a externalização, desapego e orgulho. TOSCA-3 oferece a opção de uma versão curta eliminando cenários positivos.	O questionário contém 15 cenários, onde as respostas variam de 1 ( <i>não suscetíveis</i> ) a 5 ( <i>muito provável</i> ).
Vergonha Vicária ( <i>Vicarious Shame</i> )	Welten, Zeelenberg & Breugelmans (2012)	Mede a vergonha da vergonha dos outros por duas perspectivas: identidade do grupo e empática.	A escala contém 12 itens que variaram de 1 ( <i>de modo nenhum</i> ) a 7 ( <i>muito</i> ).

#### Quadro 4

##### Métricas: Trauma

Escala	Autores	Descrição	Itens
EIE – Escala de Impacto do Evento ( <i>IESR – Impact of Event Scale</i> )	Horowitz, Mardi; Wilner, Nancy; Alvarez, William (1979), revista por Christianson, Steven, Marren & Joan (2013)	Instrumento de autorrelato desenvolvido para medir o sofrimento subjetivo atual para qualquer evento específico de vida.	Contém 22 itens classificados em uma escala de Likert de 5 pontos (0-4). É composto por três subescalas que medem as três características principais de memórias traumáticas: prevenção, intrusão e hipervigilância.
ECE – Escala da Centralidade do Evento ( <i>CES – The Centrality of Event Scale</i> )	Berntsen & Rubin (2006)	Mede o grau da memória do evento estressante. Constitui ponto de referência para a identidade pessoal e para a atribuição de significado para outras experiências na vida de uma pessoa.	A escala completa apresenta 20 itens e a versão curta, 5 itens. Utiliza a escala de Likert de cinco pontos sendo que o menor nível é discordo completamente e o maior nível, concordo completamente.

Posto as principais escalas para vergonha e trauma, sinteticamente explana-se sobre modelos mentais, processo decisório e traços de personalidade.

## 1.7 Modelos mentais e personalidade

### 1.7.1 Modelos mentais

Os modelos mentais (Haynie, Shepherd, Mosakowski & Earley, 2010), modelos cognitivos (Thomas & McClelland, 2008) e heurísticas (Holcomb, Ireland, Holmes & Hitt, 2009) explicam como os processos de decisão ocorrem na mente das pessoas (Hill & Lenhagen, 1995). Diante das inúmeras variáveis, inclusive intuitivas e subjetivas, compreender os trajetos que a informação relacionada ao empreendedorismo percorre no encéfalo é uma tarefa complexa (Ferreira, Marques, Bento, Ferreira & Jalali, 2015), que tentar-se-á esclarecer.

Os modelos mentais — estruturas neurais que se modificam ao longo da vida (McClelland et al., 1995) — estará sob a égide dos conceitos desenvolvidos por Bandura (1971, 1977, 1986a, 1994a, 1994b, 1995). A Teoria Social Cognitiva (TSC) baseia-se num modelo causal que integra os fatores biológicos, psicológicos e socioestruturais para compreender as ações e efeitos comportamentais do homem, este entendido como um sistema orgânico que autoalimenta-se, autorregula-se, cria e cria os sistemas sociais (Bandura, 1971, 1986b, 1999).

Essa capacidade de criar, reagir e interagir pode ser exercida de maneira direta, indireta e coletiva. Excetuando-se as ações instintivas, para que os atos sejam realizados, faz-se necessário que ocorra algum nível de reflexão cognitiva, aqui entendida como ações conscientes que envolvem o pensamento e julgamento (Bandura, 1977), que, por sua vez, se sustentam com o que foi assimilado (Kolb & Whishaw, 2002).

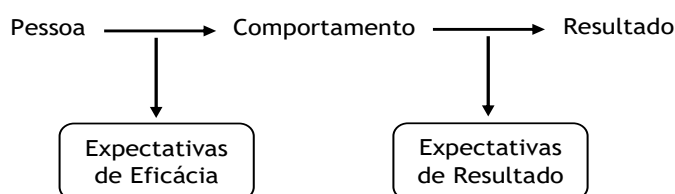
Aprender é o processo de adquirir informações (Lent, 2005). Para Gardner (1994) as maneiras de aprender não são idênticas, são congruentes com a formação biológica e tem a função inicial de desenvolver comportamentos que se adaptem às mudanças ambientais e que, por sua vez, permitam que se encontre “o alimento quando famintos, o calor quando sentimos frio, companheiros quando estamos solitários [...] e garante a possibilidade de evitar objetos ou situações que possam nos fazer mal.” (Gardner, 1994, p. 36). O processo de aprendizagem incorpora o hipotálamo e neurocórtex para subsidiar o processo de decisão (McClelland et al., 1995). Doravante tratar-se-á desse assunto.

A maioria das teorias psicológicas têm-se centrado na aprendizagem direta — retratada como mecanicista e lenta — através de resultados de falhas e sucessos que podem representar altos custos sociais e pessoais (Bandura, 1999). Outra forma de aprender é através de modelos, sejam eles individuais ou coletivos. As pessoas absorvem o resultado das experiências dos outros — adicionado ao aprendizado sensorial e regras sociais — e as utiliza conforme suas necessidades diante do *modus* interpretativo (Bandura, 1986c; Zimmerman, Heart & Mellins, 1989).

Bandura (1971) reconhece que a ação do homem resulta da interação e atribuição de sentido entre fatores pessoais; comportamentais e ambientais. O primeiro configura-se pelos aspectos biológicos, emotivos e cognitivos. As repercussões da própria conduta retroalimentam o comportamento e, por último, porém não menos importante, o ambiente é integrado ao sistema.

O homem não é um ser meramente passivo do meio, também o cria através de suas ações decorrentes das competências pessoais e regulações sociais. Formam assim, parâmetros, regras e estratégias que servem como guias cognitivos — modelos mentais — para a construção de formas complexas de comportamento (Bandura, 1971, 1977, 1986c, 1999).

A mente é a arena onde ocorre primeiramente a ação (Pinker, 1998). Para Bandura (1977) é nela que se funda a base cognitiva para a motivação, considerado o produto da expectativa de alguns resultados que uma determinada linha de conduta produzirá (Bandura, 1986c). Os motivos comportamentais só são ativados quando as expectativas de resultados são carregadas de efeitos positivos, e que, o sujeito percebe ser capaz de realizá-la: autoeficácia (Bandura, 1986c, 1995). Se há dúvidas sobre o poder de execução das atividades, é provável que a pessoa abandone a ideia de iniciar o novo processo, pois, “as pessoas têm medo” (Bandura, 1977, p. 4) e tendem a evitar situações de risco. O medo é um grande aliado para a continuidade da vida (LeDoux, 2001). Abaixo ilustre expectativas de eficácia e de resultados.



*Figura 3.* Representação esquemática da diferença entre as expectativas de eficácia e expectativas de resultado

*Fonte:* Bandura (1977, p. 193)

Bandura (1977) propõe que as expectativas de autoeficácia são oriundas de quatro fontes de informação: desempenho, experiência vicária, persuasão verbal e estados fisiológicos. A primeira indicação — considerada a mais forte — é proveniente da experiência de tentativas que resultam em erro e acerto. Quanto mais positivo o resultado das experiências mais a autoeficácia se eleva e, da mesma forma, em sentido contrário. Porém, a experiência direta não é a única forma de integrar o conceito pessoal de autoeficácia. A segunda indicação se aprende através da experiência das outras pessoas — vicária — ou modelagem (Bandura, 1994a, 1999). A terceira indicação se origina do convencimento ou do aconselhamento através da verbalização. A quarta e última indicação, estados fisiológicos, pode ser compreendida como a integração de corpo e mente que pondera as possibilidades de realização da ação anteriormente pensada. As

emoções juntam-se a este último e são reconhecidas como causas e efeitos dos estados fisiológicos (Bechara & Damásio, 2005; Damásio, 2000; 1996; LeDoux, 2001).

As fontes de informação conectadas a autoeficácia são envoltas por duas forças oriundas de pontos diferentes, mas que podem entremear e alterar a percepção e o processamento do conhecimento: a exterior, denominada como ambiente e a interior, originária do próprio ser (Bandura, 1977, 1999). Outros autores se juntam a Bandura, diante dos artigos já referenciados, e confirmam que o processo decisório, é influenciado pelas emoções (Baron, 1998; Phillips, Smith & Gilhooly, 2002). Assim, é possível aprender através da experiência dos outros, sejam essas verbalizadas ou não. Este processo é cognitivo e emotivo.

Compreendidas as noções gerais de comportamento e aprendizado, dar-se-á atenção a como as pessoas interpretam as informações. Preferiu-se utilizar as cinco grandes dimensões da personalidade (John & Srivastava, 1999; Seibert & Kraimer, 2001; Zhao & Seibert, 2006), que no tópico a seguir serão tratadas.

### 1.7.2 Personalidade

As pessoas podem se comportar de maneiras diferentes diante do mesmo estímulo. Um dos elementos que compõe este filtro interpretativo é a personalidade, compreendida por Martins (2004) como um conjunto de características que norteiam o modo de pensar, agir e sentir, geralmente duradoura, mas não imutável. Para Cloninger (2003, p. 3) a personalidade pode ser percebida como: “As causas internas subjacentes ao comportamento individual e experiência da pessoa.”

O uso da personalidade nas pesquisas sobre empreendedorismo recebeu ressalvas. Gartner (1985, 1989) talvez tenha sido o mais contundente crítico, concluindo que havia tantas diferenças entre empreendedores e os que não o são, que o comportamento e não a personalidade é que poderia melhor auxiliar a compreensão do empreendedorismo. Outros autores fizeram coro a Gartner (1985, 1989) como Low e Macmillan (1998) e Shaver e Scott (1991), Robinson, Stimpson, Huefner e Hunt (1991) e Aldrich e Wiedenmayer (1993).

Mesmo diante de críticas, outros grupos de cientistas — em maior ou menor grau — imputaram que a personalidade influencia as propensões para agir (Allred & Smith, 1989; Boudreau, Boswell, & Judge, 2001; Costa & McCrae, 1990; Krueger, Markon, & Bouchard, 2003; Leutner, Ahmetoglu, Akhtar, & Chamorro-Premuzic, 2014) e interfere no processo de criar, ou não, empreendimentos (Bateman & Crant, 1993; Brandstätter, 1997; Crant, 1991, 1996; Erez, Judge, Bono, & Thoresen, 2003; Korunka et al., 2003; Rauch, 2000). De forma geral Izard (1993) sugere que a personalidade seja incluída no rol dos influenciadores motivacionais. As Meta-análises de

Rauch e Freese (2007) e depois com Brandstatter (2011) reforçaram que outros estudiosos incluíssem os traços de personalidade no seio acadêmico (Bipp, Steinmayr & Spinath, 2008; Fairlie & Holleran, 2012; Leutner et al., 2014; Obschonka, Silbereisen, & Schmitt-Rodermund, 2010b, 2012).

Assim, compreende-se que a personalidade é um dos elementos a ser considerado no processo interpretativo para a tomada de decisão, e, para tal, elege-se as cinco dimensões da personalidade ou *Big Five* pela simplicidade e número reduzido de questões (Bateman & Crant, 1993; Brandstatter, 2011; Goldberg, 1993; Hutz et al., 1998; John & Srivastava, 1999; Rammstedt & John, 2007; Zhao & Seibert, 2006) que abaixo sucintamente descreve-se:

Abertura – Personalidade receptiva a acontecimentos que permeiam o novo. Carregam a curiosidade e imaginação. É o oposto a uma mente que reage negativamente ao inesperado ou incerto.

Conscienciosidade – Personalidade direcionada a objetivos e geralmente traduz-se com autodisciplina. Segue normas e procedimentos. Planeja-se, organiza-se e adiam-se gratificações em troca de benefícios futuros.

Extroversão – Comportamento voltado para o social. Demonstra alegria e busca atividade que tenham em foco o grupo. São considerados entusiasmados e tem imagem de pessoas com bastante energia.

Amabilidade – Conjunto de características que favorecem a simplicidade de viver, confiança, preocupação para com os outros. Tem ação comunitária e almeja benefícios mútuos. Tende a acreditar nas pessoas com mais facilidade.

Neuroticismo – Denota pouco controle das emoções, especialmente as negativas. O indivíduo pode sentir com mais facilidade, por exemplo, sintomas de ansiedade, nervosismo e tristeza. Neste trabalho também poderá ser usado o termo instabilidade emocional.

Realizados os fundamentos teóricos podemos definir, nas páginas seguintes, o modelo de pesquisa e as hipóteses que relacionam vergonha e trauma da falência dos pais a possível influência na intenção empreendedora dos filhos.



# Capítulo 2 - Modelo de pesquisa e hipóteses

## Introdução

Diante da variedade de conjecturas que se pretende testar, dividiu-se por grupos baseados nas variáveis causais, resultante e de controle. A intenção empreendedora (variável dependente) e as três possibilidades de percepção da vergonha (variável independente) — interna (VINT), externa (VEXT) e vicária (VVIC) — aplicados aos filhos de empreendedores que sofreram o processo de falência, e que — até o momento da coleta de dados — não tinham constituído uma organização com fins lucrativos. Para o grupo de pessoas que não tiveram os pais ou responsáveis falidos ou cujos pais escolheram outro caminho profissional, pediu-se para experimentarem a vergonha através do processo indutivo.

O segundo grupo de hipóteses trata do trauma da falência. Investiga-se a relação direta e indireta com IE, bem como a sua relação com VINT, VEXT e VVIC. O terceiro agrupamento de hipóteses trata das variáveis de controle que poderiam também ser denominadas de intervenientes: traços de personalidade. O grupo derradeiro, o quarto, expõe a variável de controle de pais e filhos: falidos ou não falidos.

A seguir é apostado o objetivo de cada grupo de conjecturas, breves aspectos teóricos e hipóteses. Iniciar-se-á pelo constructo chave da tese: vergonha.

## 2.1 Vergonha

A primeira parte do objetivo geral da tese é identificar a relação entre vergonha da falência dos pais e a intenção empreendedora dos filhos. Assim pode-se colaborar com a literatura sobre o empreendedorismo preenchendo uma lacuna indicada por Jenkins (2012), e a qual, se confirmou diante da revisão de literatura.

A vergonha (VER) faz parte do conjunto de emoções secundárias e morais, cujo cerne é a defesa do ser (Barros & Cortella, 2014; Bechara & Damásio, 2005; Nathanson, 1992; Tangney et al., 2007) e, pelo que se observou na recapitulação teórica sobre os efeitos negativos da falência para o corpo (Coad, 2013), mente (Boyd, Adler, Otilingam, & Peters, 2014; Corrigan, 2004), relacionamentos profissionais (Semadeni, Cannella, Fraser, & Lee, 2008), sociais (Landier, 2005)

e econômicos (Porter, 2010) dos empreendedores acredita-se que os filhos, baseados no histórico de vida dos pais (Thompson, 1992) e aprendidos pelo processo de modelagem (Bandura, 1986a; DeVellis, 1983), ativem processos neurais (Izard, 1993; LeDoux, 2001) circunscritos aos modelos mentais (Camerer, Loewenstein, & Prelec, 2005; Haynie et al., 2010; Pinker, 1998; Sánchez, Carballo, & Gutiérrez, 2011) para evitar possíveis transtornos que possam prejudicar a existência, e, assim, inibir as decisões relativas à intenção de empreender (Cardon et al., 2011; Smith & McElwee, 2011; Tabb, 1995; Thomhill & Amit, 2003).

VER pode ser melhor esclarecida se considerada diferenciá-la pela ótica de quem a sente. De acordo com a literatura há três maneiras de visualizá-la ou de identificar a sua origem: vergonha interna, vergonha externa e vergonha vicária. Abaixo relembra-se brevemente os conceitos e a lógica que permeia as deduções hipotéticas.

Uma das formas de classificação é a VER pensada sobre si mesmo. Esta emoção ganha tal magnitude a ponto de ser internalizada (Cook, 1987; Rosario & White, 2006) integrando-se ao *self* (Feinauer, 2003; Kaufman, 1989). A vergonha endógena (Hooge et al., 2008) auxilia a pessoa a se perceber como imperfeita, inadequada e indesejada (Cunha et al., 2012; Gilbert, 2003; Tangney & Dearing, 2003). Diante deste argumento e a necessidade que os empreendedores necessitam de se julgarem como realizadores (Barba-Sánchez & Atienza-Sahuquillo, 2012; Brandstätter, 1997; Brockhaus, 1980; Carsrud & Brännback, 2011; Cope, Cave & Eccles, 2004; Nicolaou & Shane, 2009; Scherer, Brodzinski & Wiebe, 1991; Shane, 2003; Shane, Locke & Collins, 2003; Zhang et al., 2009), propõe-se que:

*H1 A vergonha interna influencia negativamente a intenção empreendedora.*

Outro ângulo do sentimento de vergonha é imaginar como as outras pessoas a percebem. O nascimento da VER externa sucede em circunstâncias depreciativas da própria imagem perante os outros, sob o olhar do pretense alvejado (Gilbert et al., 1995; Gilbert, 2003; Goss et al., 1994; Kim, Thibodeau, & Jorgensen, 2011; Matos, Pinto-Gouveia & Duarte, 2012). A Vergonha exógena ativa os sistemas cognitivos e conscientemente percebe-se que a avaliação de si é negativa (Allan et al., 1994; Crozier, 1998; Goss et al., 1994; Leeming & Boyle, 2004). A diminuição da autoestima é uma das prováveis consequências ao pressentir que a ordem social foi ferida, aumenta a possibilidade de sentir vergonha *sub judice* — imaginada — diante de pessoas que se relaciona (Crocker & Major, 1989; Epstein, 1973; Leary et al., 1995; Tangney, Baumeister, & Boone, 2004), cuja presença no empreendedor é peculiar (Boyd & Vozikis, 1994; Jenkins, 2012; Kundu & Rani, 2007). Se autoestima pode ser diminuída diante da vergonha, pode-se propor que:

*H2 A vergonha externa influencia negativamente a intenção empreendedora.*

A terceira forma de perceber a vergonha é denominada vicária e tem sua fonte na VER da VER dos outros, ou seja, o comportamento vexatório não é causado, mas sentido pela pessoa (Johns

*et al.*, 2005a, 2005b; Tangney et al., 2007; Welten *et al.*, 2012), por exemplo: os pais podem ter VER do roubo ou crime cometido pelo filho, mesmo não sendo os agentes causadores. De maneira análoga os filhos podem acolher a emoção pátria e não desejarem que as experiências dos genitores possam por eles serem vivenciadas. Para Hirschfeld (1995) a família tem altos níveis de identidade e faculta a manifestação da vergonha vicária. Assim, propõe-se testar a próxima hipótese:

*H3 A vergonha vicária influencia negativamente a intenção empreendedora.*

As imagens são a linguagem da mente e nem sempre o cérebro distingue do que é real ou não (Damásio, 2000; Gardner, 1994; Goleman, 1995; Skinner, 2006). As reações físicas emergem da percepção dos órgãos sensores (Lent, 2005). Sentir fisicamente é fruto da ativação da memória visual, auditiva, olfativa, tátil, etc. (LeDoux, 2001; Schacter *et al.*, 2012).

Pavlov (1927) no início do século passado e depois Skinner (2003, 2006, 2007) demonstraram a força dos condicionamentos nos processos de aprendizagem e suas consequências nas reações físicas e mentais dos envolvidos. Obviamente a ciência do comportamento evoluiu e os estudos desses pioneiros receberam várias contribuições, as quais —algumas delas estão presentes no capítulo anterior— o tempo não obscureceu suas descobertas (Malone, 2002; Rescorla, 1987; Tourinho, Teixeira & Maciel, 2000). O que é fato — e não se deve ignorar — que, sons, palavras, cheiros, sabores, humores e texturas, podem agir como gatilhos mentais na ativação de lembranças que se integram aos processos decisórios e de planejamento (McClelland et al., 1995). O substantivo falência é capaz de suscitar memórias, mesmo que, as sensações tenham ocorrido em outras pessoas.

Diante das evidências descritas é possível que reações emocionais sejam instigadas. Marschall, Sanftner & Tangney (1994) em suas pesquisas conseguiram medir o estado da vergonha quando pessoas foram compelidas a projetar esta emoção. Posto esses argumentos, pretende-se mensurar a vergonha dos filhos de pais que não faliram ou que não estejam associados diretamente ao empreendedorismo, relacionada a intenção empreendedora dos respondentes. A hipótese foi assim constituída:

*H4 A vergonha induzida influencia negativamente a intenção empreendedora.*

## **2.2 Trauma**

A falência dos pais pode ser um evento central e traumático na constituição dos componentes integrantes para a tomada de decisão (Coad, 2013; Matos & Pinto-Gouveia, 2010; Rubin, 2011; Tabb, 1995). Diante dos argumentos dos cientistas sociais e da psicologia há forte relação entre trauma e vergonha, cujas consequências foram especificadas nas páginas anteriores. Assim, há possibilidades de uma relação direta e negativa entre trauma da falência e intenção empreendedora. Propõe-se:

*H5 O trauma da falência influencia negativamente a intenção empreendedora.*

O trauma da falência — além da influência direta — pode, através da vergonha interna intervir indiretamente na vontade de empreender. De acordo com a pressuposição anterior apreciar-se-á a próxima hipótese:

*H6 O trauma da falência influencia positivamente a vergonha interna.*

O trauma da falência — além da influência direta — pode, através da vergonha externa intervir indiretamente na vontade de empreender. Assim, se pressupõe:

*H7 O trauma da falência influencia positivamente a vergonha externa.*

O trauma da falência — além da influência direta — pode, através da vergonha vicária intervir indiretamente na vontade de empreender. Assim, se pressupõe:

*H8 O trauma da falência influencia positivamente a vergonha vicária.*

## **2.3 Personalidade**

Há empreendedores de todos os perfis psicológicos e identificá-los apenas diante dos traços de personalidade, na atual fase dos estudos do empreendedorismo pode ser inadequado (Gartner, 1989; Low & MacMillan, 1998; Robinson et al., 1991; Shaver & Scott, 1991), porém há respaldo teórico suficiente para inseri-los como indicadores auxiliares para intenções e ações empreendedoras (Brandstätter, 1997, 2011; Cromie & Callaghan, 1997; Espíritu-Olmos & Sastre-Castillo, 2015; Korunka et al., 2003; Luca, Cazan, & Tomulescu, 2012; Muñoz-Bullón, Sánchez-Bueno, & Vos-Saz, 2015; Obschonka, Silbereisen, & Schmitt-Rodermund, 2010a; Rauch & Frese, 2007). O estudo contribui nessa perspectiva e propõe identificar quais as dimensões da personalidade mais significativas estatisticamente na mediação da vergonha e do trauma da falência.

Como anteriormente mencionado, considerar-se-á as cinco grandes dimensões da personalidade: abertura, conscienciosidade, extroversão, amabilidade e neuroticismo (Goldberg, 1993; Rhodes & Bruijn, 2013). Diante dos estudos sobre a personalidade, é possível que a dimensão instabilidade emocional — neuroticismo — seja o traço de personalidade mais significativo, pois se relaciona às pessoas com maior sensibilidade a reagirem às emoções, especialmente as negativas. Vergonha é considerada um exemplo de reação à instabilidade emocional. Sintomas de ansiedade, nervosismo e tristeza são as consequências. Neuroticismo é a variável independente e vergonha interna a dependente. Dessa maneira, testar-se-á o

neuroticismo como o traço de personalidade com maior significância para vergonha interna. Assim, propõe-se a seguinte hipótese:

*H9 O neuroticismo é o maior influenciador da vergonha interna entre os filhos de pais falidos.*

É provável que pessoas instáveis emocionalmente sejam mais recetivas a esse advento. Dessa forma propõe-se:

A vergonha — emoção moral (Calhoun, 2004; Gausel & Leach, 2011) — advém inicialmente do ambiente para a intimidade do *self*; entretanto, a sua manifestação, seja ela interiorizada ou exteriorizada, dependerá de como é absorvida e interpretada pela psique de cada indivíduo. A conscientização da visão dos outros sobre o *self* pode ser de tamanha intensidade que pode alterar as convicções pessoais e alterar o modelo mental. É presumível que pessoas instáveis emocionalmente sejam mais recetivas a vergonha da falência dos pais. Neuroticismo é a variável independente e vergonha externa a dependente. O objetivo da hipótese seguinte é verificar se a dimensão da personalidade neuroticismo é mais intensa do que as demais dimensões da personalidade na percepção da vergonha externa.

*H10 O neuroticismo é o maior influenciador da vergonha externa entre os filhos de pais falidos.*

O sentimento de vergonha não é só autogerado, pode também ser assimilado, pela produção de ações — consideradas não adequadas pela sociedade ou por quem a sente — de outrem. É plausível que pessoas instáveis emocionalmente sejam mais recetivas a esse advento. Na hipótese relativa a essa percepção recebe a designação de vicária. Neuroticismo é a variável independente e vergonha vicária a dependente. Pretende-se confirmar se a dimensão da personalidade neuroticismo é mais significativa estatisticamente do que as outras dimensões quanto a vergonha vicária.

*H11 O neuroticismo é o maior influenciador da vergonha vicária entre os filhos de pais falidos.*

Tem-se até agora discutido e proposto a relação entre a incidência da vergonha entre os filhos de pais que faliram, porém, é provável, que se possa aumentar a colaboração com a ciência, além do propósito da investigação, ao responder a seguinte questão: Qual a dimensão da personalidade é mais significativa diante da vergonha, se não empreendedores fossem induzidos a imaginarem a falência dos pais? É admissível que pessoas instáveis emocionalmente sejam mais recetivas a esse advento. Assim, se propõe a próxima hipótese:

*H12 O neuroticismo é o maior influenciador da vergonha induzida entre os filhos de pais não falidos ou filhos de pais não empreendedores.*

Estudiosos já perceberam a relação entre trauma e vergonha. Cabe-se questionar qual o traço de personalidade é mais sensível à percepção do trauma quando o evento é relacionado a

falência dos pais. É crível que pessoas instáveis emocionalmente sejam mais recetivas a esse advento. Propõe-se:

*H13 O neuroticismo é o maior influenciador do trauma da falência dos pais.*

É provável que a amostra relativa a filhos de pais falidos — ao que toca as dimensões da personalidade — seja diferente ao grupo amostral de filhos de pais que não foram à falência. Diante da literatura pesquisada a dimensão da personalidade neuroticismo é a que se associa, pelo menos de forma mais evidente, a distúrbios emocionais. Assim, propõe-se a hipótese:

*H14 Filhos de pais falidos apresentam maior intensidade na dimensão neuroticismo do que os filhos de pais não falidos.*

Após as hipóteses relativas a personalidade volta-se o interesse a variável resultante: intenção empreendedora.

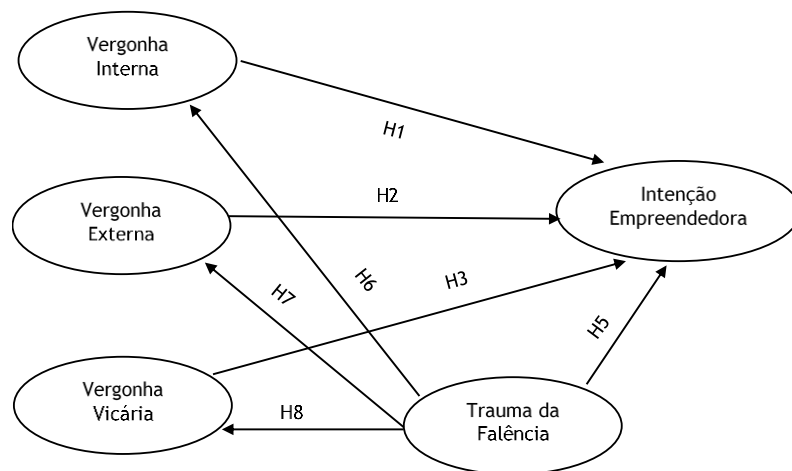
## **2.4 Intenção empreendedora dos filhos: PF x PNF**

Diante de todo o escopo apresentado, apesar dos pontos positivos que a falência da empresa dos pais possa provocar nos filhos, infere-se que, se comparada a vontade de empreender entre filhos de pais falidos e não falidos, o primeiro grupo tenha um nível inferior se comparado ao segundo grupo. Assim, propõe-se a hipótese derradeira:

*H15 Filhos de pais falidos têm intenção empreendedora menor do que filhos de pais não falidos.*

Desta forma dá-se por concluída a etapa de justificativas e configuração do desenho de pesquisa e hipóteses a serem testadas. Passa-se a esclarecer no próximo capítulo os métodos e procedimentos utilizados na investigação.

Por fim, apresenta-se o modelo inicial de pesquisa.



*Figura 4.* Relações hipotéticas iniciais entre vergonha, trauma e intenção empreendedora

*Nota.* H4 (vergonha induzida e intenção empreendedora) não faz parte do modelo causal.

# Capítulo 3 - Métodos e Procedimentos

## Introdução

Este capítulo trata dos métodos utilizados na realização da tese e procedimentos de pesquisa. Inicia-se com breves conceituações a epistemologia, de forma mais específica, sobre os tipos de conhecimentos. A segunda parte do capítulo é destinada à importância do rigor científico traduzido pelos procedimentos para planejamento, recolha e análise de dados.

### 3.1 Postura filosófica e metodológica

É possível que a tradução da postura filosófica e epistemológica facilite a compreensão dos capítulos derradeiros deste relato científico. Inicia-se pelas particularidades sobre o conhecimento e finaliza-se com a percepção de ciência.

Este é um relato de investigação científica, assim, buscou-se através da observação e experimento (Kuhn, 2011), “inferir e racionalizar” (Veciana, 1990, p. 4) sob enunciados “básicos e universais” (Popper, 2004, p. 28) cientificamente aceitos pelas ciências psicológicas, neurológicas, antropológicas, econômicas e sociológicas constituir hipóteses falseáveis e passíveis de serem testadas (Popper, 2004) para prever (Gil, 1989; Lakatos & Marconi, 2003) a intenção comportamental (Ajzen, 1991) relacionada à probabilidade da vergonha (Tomkins, 1987) e do trauma da falência (Matos & Pinto-Gouveia, 2010) dos pais na intenção de criar empresas pelos filhos (Thompson, 2009).

Segue-se a abordagem de Saccol (2009, p. 255) e aponta-se o sentido “ontológico/epistemológico, paradigmático, metodológico e técnico” que norteou esse processo de investigação.

O realismo científico é uma posição ontológica e epistemológica (BonJour & Sosa, 2015) que tenta compreender o mundo através da ciência. A perspectiva de Putnam (1981) demonstra duas perspectivas do realismo: “externalizada” (1981, p. 50) onde palavras e significados são externos ao homem e não se alteram diante da percepção do ser “*Brains in a Vat*” (Putnam, 1981, p. 50) e a “internalista” (Putnam, 1981, p. 50) que defende o contrário. As duas formas de perceber o mundo podem não ser exclusivas. A falência será tratada diante da perspectiva externa, proveniente do estigma da falência e perspectiva interna diante da mente.



A forma de compreender a geração do conhecimento é objetivista. O paradigma (Kuhn, 2011) ou seja, a instância filosófica que traduz a metodologia de pesquisa é o positivismo, que possibilitou os parâmetros relacionados a estratégias, táticas e operações para coleta de dados. As ações empíricas se utilizaram do experimento e pesquisa de campo, *tipo Survey*. O método é hipotético-dedutivo (Popper, 2004), que, por sua vez, tem suas raízes no positivismo (Comte, 1852) e no utilitarismo de Mill (1966, 1996).

Realizadas essas observações, acredita-se que estejam esclarecidas as posturas filosóficas e metodológicas que dão prumo a esse trabalho. Passa-se agora às técnicas e instrumento de coleta de dados, bem como às estatísticas utilizadas para se medir a realidade.

### **3.2 Métodos operacionais**

Utilizaram-se quatro métodos operacionais para realizar a pesquisa: experimental, observacional, comparativo e estatístico. Este último, pelas suas próprias especificidades, necessitará ser melhor elucidado do que os três primeiros. Conceituar-se-á e apontar-se-á sua efetiva utilização no processo investigativo que aqui se relata.

#### *O método experimental*

O método experimental tem encontrado algumas dificuldades para sua aplicação nas ciências sociais, pois o controle dos efeitos na amostra, se comparados às ciências da física ou química, deixam de ter a possibilidade de pleno controle. Entretanto, muitos investigadores, sobretudo os relacionados à psicologia têm encontrado bons resultados (Gil, 1989). Nesta investigação realizou-se um experimento, em que uma parte da amostra, filhos de empreendedores que não faliram, foi induzida a sentir vergonha.

#### *O método observacional*

No método observacional, o pesquisador constata o que acontece ou já aconteceu. É o mais primitivo, impreciso e paradoxalmente o mais utilizado (Gil, 1989). Aplicou-se diante do fenômeno real já acontecido da falência dos pais e constatado as reações através das respostas ao questionário submetido. Também se observou 100 universidades portuguesas e brasileiras (50/50), tendo como fonte o ranking Webometrics (Cybermetrics Lab, 2016a, 2016b) com o propósito de verificar as ementas dos cursos de administração/gestão, marketing e empreendedorismo, nos níveis de graduação/licenciatura, especialização, mestrado e doutorado haviam referências à questão das repercussões psicológicas e sociológicas da falência da empresa.

#### *O método comparativo*

O método comparativo considera as semelhanças e diferenças entre grupos e sociedades para perceber e antecipar futuras ações humanas. Através deste método, pode ser esclarecido

equivalências e discrepâncias (Lakatos & Marconi, 2003). Utilizou-se o método quando se comparou a intenção empreendedora entre filhos de pais falidos e filhos de pais não falidos e quando se comparou as meentas dos cursos de empreendedorismo, marketing e administração/gestão nas instituições de ensino superior do Brasil e Portugal.

#### *O método estatístico*

O método estatístico possibilita simplificar relações complexas, tais como fenômenos psicológicos, econômicos, políticos e sociológicos através de termos quantitativos, permitindo-se comprovar relações de fenômenos entre si e obter possíveis generalizações (Lakatos & Marconi, 2003). O método estatístico foi utilizado ao longo de toda a análise de dados e mostrou-se importante na identificação relacional entre vergonha, trauma da falência dos pais e intenção de criar empresas pelos filhos.

Entre os inúmeros métodos estatísticos que testam as relações causais entre variáveis, por exemplo as regressões lineares, preferiu-se um método de maior complexidade, porém de maior alcance: o modelo de equações estruturais (MEE), também conhecido como análise de estruturas de covariância ou modelagem causal (Arbuckle, 2010). Os MEE mostram-se úteis para resolver problemas em ciências sociais e do comportamento humano (Jöreskog & Sörbom, 1982; PUC-Rio, 1978), ao mensurar fenômenos que não podem ser diretamente observados (Figueiredo & Silva, 2010).

A MEE não estabelece uma única técnica estatística, mas uma série de procedimentos relacionados que incluem variáveis latentes, erros de medidas nas variáveis dependentes e independentes, múltiplos indicadores, causas recíprocas, simultaneidade e interdependência; além dessas técnicas pode-se ainda incluir: procedimentos para análise confirmatória de fatores, regressão simples e múltipla, análise de caminhos, entre outros recursos estatísticos (Arbuckle, 2010; Damásio, 2012; Jöreskog & Sörbom, 1982; Laros, 2012; Lopes, 2008; PUC-Rio, 1978).

Diante das observações e literatura sobre as consequências da falência para o empreendedor e sua família, buscou-se testar relações de causa e efeito entre intenção empreendedora, vergonha e falência, permeadas pelas cinco dimensões da personalidade: amabilidade, neurociticismo, abertura, conscienciosidade e extroversão.

Explicado as razões da escolha do modelo causal, passa-se a clarificá-lo, aliando suas bases conceituais ao que será posto no capítulo destinado aos resultados da investigação. Inicia-se com a análise fatorial e finaliza-se com os testes de hipóteses.

#### *Análise Fatorial*

De acordo com Latif (1994), Figueiredo Filho e Silva Júnior (2010) entre outros estudiosos apontam Charles Spearman e Karl Pearson os pioneiros da análise fatorial (AF). Entre as

principais funções da AF destaca-se a redução de uma grande quantidade de variáveis observadas em um número menor de fatores — combinação linear das variáveis estatísticas — ou, em outras palavras, reduz-se a quantidade de variáveis medidas em menor número de variáveis hipotéticas, não observadas (Figueiredo & Silva, 2010; Laros, 2012).

Há duas modalidades de AF: exploratória e confirmatória. A análise fatorial exploratória (AFE), como o próprio nome indica, é usada em investigações embrionárias, onde o pesquisador não tem clareza dos indícios de relações entre variáveis e o referencial teórico sobre o assunto ainda é incipiente. A análise fatorial confirmatória (AFC) é útil para o teste de hipóteses estabelecidas através da literatura. O que as diferencia é que na AFC, ao contrário da AFE, o estudioso apresenta, baseado em conceitos teóricos sólidos e objetivos, um modelo causal, que será testado (Figueiredo & Silva, 2010; Lopes, 2008; PUC-Rio, 1978). Dar-se-á atenção nos próximos parágrafos a AFC, pelos motivos anteriormente expostos.

#### *Análise Fatorial Confirmatória*

Para aplicação da AFC se faz necessário que seja verificado aos pressupostos da normalidade, linearidade e homogeneidade, além de se observar a multicolinearidade e a singularidade das variâncias (Lopes, 2008). O primeiro pressuposto utiliza os parâmetros da assimetria e curtose (Field, 2009; Lopes, 2008). A linearidade é uma técnica multivariada baseada na associação, constatando-se relacionamentos bivariados entre as variáveis. Pode-se constatá-la através de um gráfico de dispersão (Lopes, 2008). A homogeneidade indica que as variáveis dependentes têm níveis equivalentes de variância. A multicolinearidade aponta quais variáveis são excessivamente correlacionadas e redundantes (Lopes, 2008).

Realizado a averiguação dos pressupostos pode-se efetivamente realizar a AFC. De acordo com Latif (1994) há basicamente quatro etapas que devem ser seguidas, são elas: cálculo da matriz de correlação das variáveis; extração de fatores mais significativos que representarão os dados através do método mais adequado; aplicação de rotação e geração dos escores fatoriais para utilização em outras análises. Como poderá ser visto no capítulo 4, todas as etapas foram seguidas. Adianta-se que a extração dos fatores foi executada através do método de máxima verossimilhança e quanto à rotação, foi utilizado o método ortogonal denominado *Varimax*. Detalhes desse processo estarão destacados no capítulo dos Resultados.

Além da MEE entre outras, se fez uso de regressões, análise de variâncias, análise de resíduos, e os testes de hipóteses. De forma resumida, conceitua-se cada uma das técnicas.

Regressões simples e múltiplas - Em essência a regressão é uma forma de prever algum resultado a partir de uma ou mais variáveis previsoras. As regressões buscam ajustar a uma linha que melhor descreva os dados, estimando o gradiente ( $b_1$ ) e o intercepto ( $b_0$ ). Na regressão simples há um previsor e um coeficiente. Na regressão múltipla os princípios são os mesmos,

mas há várias previsoras com vários coeficientes e, a variável de saída, resulta da melhor combinação de todas as variáveis multiplicadas pelos respectivos coeficientes mais o intercepto. (Field, 2009).

ANOVA - A análise de variância é uma forma de comparar a razão entre a variância sistemática e não sistemática. A razão dessa variância é conhecida como estatística F e utiliza-se para testar o ajustamento de um modelo de regressão a um conjunto de dados. Uma das vantagens desta técnica é que pode ser usada quando há diversas variáveis independentes. A ANOVA tem o mesmo sentido dos testes *t*, mas informa se três ou mais médias populacionais são iguais. (Field, 2009).

O teste de Durbin-Watson (1951) é, talvez, a estatística teste mais comum para autocorrelação e se baseia nos resíduos de uma regressão, especificamente a dispersão dos resíduos em torno da sua média. Os resíduos podem conter mais informação sobre a variável dependente do que as variáveis explicativas indicam, ou seja, o resíduo ainda pode ser sistematizado. A hipótese nula- $H_0$  do teste de autocorrelação é a ausência do problema. A Hipótese alternativa- $H_1$ , sua presença (Barroso, Nascimento, Silva, Nascimento & Peternelli, 2012; Gujarati, 2004; Phillips, 1986).

Os testes *t* - são utilizados para medir “a razão da variação sistemática no experimento para a variação não sistemática” (Field, 2009, p. 283). Testam a hipótese de que as duas populações apresentam a mesma média (Field, 2009).

O teste de Levene - verifica a hipótese de que a variância nos grupos é a mesma, isto é, a diferença entre variâncias é zero (Field, 2009). Em outras palavras, a homogeneidade das variâncias pode ser entendida como “[...] à medida que você avança entre os níveis de uma variável, a variância da outra não deve mudar.” (Field, 2009, p. 116). Assim, quando  $p \leq 0,05$ , pode-se concluir que a hipótese nula é incorreta e que as variâncias são significativamente diferentes e, quando  $p \geq 0,05$ , aceita-se a hipótese nula (Field, 2009).

Razão F - Assim, como o teste *t* independente, F é uma medida da razão das variações sistemáticas para as não-sistemáticas, “[...] é razão do efeito experimental para as diferenças individuais de desempenho [...] se o seu valor for menor do que 1, então por definição ela representa um efeito não significativo.” (Field, 2009, p. 309).

O próximo tópico bem poderia ser inserido junto a este que se encerra; porém, apenas para facilitar o processo de descrição de como se realizou os elementos que direta ou indiretamente se associam a coleta de dados, preferiu-se evidenciá-los em tópico específico.

### 3.3 Recolha de dados

Nesta etapa delinear-se-á o instrumento de recolha de dados, informações amostrais, técnicas utilizadas para encontrar o público-alvo, alguns resultados referentes ao número de questionários enviados, vistos e respondidos. As variáveis estarão separadas e definidas entre dependentes e independentes, bem como suas métricas. Começar-se-á pelas dificuldades de encontrar os filhos de pais que passaram pelo processo de falência e encerrar-se-á com a escala de estados da vergonha.

Não se descobriu nenhum conjunto de dados internacional que disponibilizasse o número de empresas falidas, localização e identificação dos filhos dos empreendedores que faliram. Assim, foi fundamental a construção de um banco de dados das instituições de ensino superior (IES) dos cinco continentes, de forma que, fosse possível o envio dos questionários de pesquisa. Os universitários — pela menos boa parte — estão em uma fase de escolhas profissionais (Dias & Soares, 2012; Gottfredson, 2002; Johnson & Mortimer, 2002; Peñaloza, Diógenes & Sousa, 2008) e, conseqüentemente, público adequado aos interesses de investigação.

O segundo percurso caracterizou-se pela remessa — *online* — do questionário a 1606 instituições de ensino superior, de 33 países. Tinha-se a possibilidade de atingir aproximadamente mais de 25.000.000<sup>9</sup> de estudantes. 20 Instituições de Ensino Superior se manifestaram e 11 delas se propuseram a submeter os questionários à comunidade acadêmica. Concomitantemente foram utilizados os *media* sociais para colher respostas, bem como utilizada a técnica “bola de neve” para localizar filhos de empreendedores que já tinham falido.

Obteve-se 1552 respostas válidas com as quais se formaram quatro grupos: não empreendedores filhos de pais falidos com 257 respostas, não empreendedores filhos de pais não falidos com 1115 respostas, empreendedores filhos de pais falidos com 32 respostas e empreendedores filhos de pais não falidos com 148 respostas.

Quanto às variáveis, a dependente é intenção empreendedora. As variáveis independentes são: vergonha (interna, externa, vicária e induzida) e trauma. As variáveis intervenientes são três: estigma, modelos mentais e falência. As variáveis de controle são: personalidade, pais falidos e não falidos.

Para medir os diversos construtos utilizou-se sete escalas. Duas métricas foram respondidas por todos os grupos: intenção empreendedora individual (Thompson, 2009) e personalidade através da versão reduzida das cinco grandes dimensões da personalidade (Rammstedt & John, 2007).

---

<sup>9</sup> Esta estimativa foi realizada multiplicando o número de instituições de ensino superior (IES) — que disponibilizaram a quantidade de alunos — pelo número de estudantes. Aproximadamente 1/3 das IES não apontam quantos discentes recebem os seus serviços, e, por este motivo, foram excluídas dos cálculos.

Outras quatro métricas foram utilizadas para o grupo de filhos de empreendedores de pais que faliram e três delas (interna, externa e vicária) destinavam-se a medir a vergonha. Os produtores destas escalas foram os seguintes autores: vergonha internalizada: Tangney et al. (2000), vergonha externa: Goss et al. (1994); Goss, Gilbert e Allan (1994), vergonha vicária: Welten, Zeelenberg & Breugelmans (2012) e trauma: Berntsen & Rubin (2006).

### 3.3.1 Questionário - Dados gerais

Para coleta de dados utilizou-se o questionário com perguntas fechadas, do tipo sim, não e de múltipla escolha<sup>10</sup>. Perguntas abertas foram optativas e serviram para indicação de colegas, cujos pais passaram pelo processo falimentar de empresas. O questionário foi composto de 23 perguntas e 12 grupos, totalizando 96 itens. A distribuição teve início em 10/03/2016 e expirou em 27/04/2016. O link de acesso ao questionário foi acionado 7230 vezes, as quais resultaram em 1552 ou 21,5% de respostas válidas. A primeira resposta ocorreu às 14:22:38 de 10.03.2016 e a última às 10:13:07 de 25/04 do mesmo ano ou 45 dias de interlúdio. A média diária de acessos foi de 160,7 e de respostas válidas de 35,5/dia. O Tempo médio para preencher o questionário foi de 14 minutos e 2 segundos e mediana de 7 minutos e 16 segundos.

Utilizou-se seis métricas — com e sem adaptações — e basicamente empregou-se a escala de Likert de 5 pontos, variando de 1 (*discordo completamente*) a 5 (*concordo completamente*). As razões para a seleção das métricas obedeceu aos critérios de proximidade teórica do problema central de pesquisa, simplicidade, número de itens e da disponibilidade pública sem ônus para o pesquisador.

Todos os instrumentos de medida foram publicados em Inglês, tendo apenas um deles, Escala de Centralidade do Evento, sido anteriormente traduzida para o Português (Cunha et al., 2015). As demais foram traduzidas pelo autor e enviadas para uma professora de Inglês, graduada em Administração e com larga experiência em traduções. Quando houve dúvidas, buscou-se outro profissional, Administrador Brasileiro, que viveu em Londres por mais de cinco anos. Quando ainda persistiram dúvidas, recorremos a um nativo canadense da região de Toronto.

Apenas duas escalas foram adaptadas: Vergonha Vicária e Vergonha Induzida, incluindo as palavras “falência dos pais” nos itens ou no cabeçalho, quando era assim necessário. Buscou-se utilizar as métricas originais — apenas traduzidas para o Português (BR/PT) e Espanhol. O questionário em Inglês manteve todas as métricas no original, excetuando-se a adaptação para “falência dos pais” quando foi estritamente necessário.

---

<sup>10</sup> O Modelo usado no software LimeSurvey é de autoria do Professor Doutor Paulo Duarte denominado Basic\_PDuarte\_UBIUAUM.

Para evitar enviesamento das respostas as escalas da vergonha interna e externa não mencionaram nada específico a falência. Vergonha vicária, por esta medir a vergonha pela ação de outrem solicitou-se ao questionado, que o pensamento fosse remetido a falência da empresa dos pais. O possível trauma da falência também indicou a lembrança do evento ocorrido pelos genitores ou responsáveis. As métricas de VINT, VEXT, VVIC e TRAU foram oferecidas apenas aos filhos de pais falidos, grupo central de proposição de tese. Faz-se mister que a ordem dos grupos de questões (veja apêndice) foi posta de forma que os participantes não remetessem diretamente a eventos que poderiam ser considerados traumáticos. Iniciou-se pelos construtos gerais como personalidade e intenção empreendedora, para os mais específicos, como trauma.

Para as demais pessoas submetidas ao inquérito, ou seja, os filhos de pais não falidos, induziu-se a vergonha através da Escala do Estado de Vergonha e Culpa. Esta ação relacionada aos tipos de ações operacionais, não deve ser inserida no grupo de pesquisas experimentais, pois não se constituiu um grupo de controle nas mesmas condições, ou seja, antes e depois do processo indutivo. Entretanto, não seria adequado, excluí-la definitivamente, pois, inseriu-se um procedimento mental, retirando o personagem de seu estado de equilíbrio psíquico, convidando-o a sentir, se esse fosse o caso, vergonha.

A seguir se esclarece as métricas adaptadas que serviram de base para a composição dos principais grupos que formaram o inquérito de pesquisa. A ordem é a mesma do instrumento de coleta de dados.

### *Personalidade*

Criado por Rammstedt e Oliver (2007) a versão curta das cinco grandes dimensões da personalidade (CGDP) *Big Five Inventory* - BFI-10 é indicada para participantes que têm o tempo severamente limitado. Reduzido a aproximadamente  $\frac{1}{4}$  das questões da BFI-44 (John & Srivastava, 1999) foi testada em diversos países, apesar de terem utilizado falantes da língua Inglesa e Alemã. As características psicométricas são ofertadas em dois itens para cada traço de personalidade. CGDP teve índices de confiabilidade, fiabilidade, reteste e validade adequados; porém Rammstedt e John (2007) alertam para o fato de ter havido perdas significativas relativamente à CGDP completa. Abaixo a orientação e itens contidos no questionário<sup>11</sup>.

---

<sup>11</sup> Baseado no questionário destinado ao Brasil.

#### Quadro 5

##### *Cinco grandes dimensões da personalidade*

Até que ponto as seguintes afirmações descrevem sua personalidade? Eu me vejo como alguém que ...
1... é reservado
2... é geralmente confiante
3... tende a ser preguiçoso
4... é descontraindo, lido bem com o estresse
5... tem poucos interesses artísticos
6... é extrovertido, sociável
7... tende a encontrar defeitos nos outros
8... faz um trabalho completo
9... fica nervoso facilmente
10... tem uma imaginação ativa

*Nota.* Dimensões e questão indicativas das escalas das CGDP: Extroversão: 1R, 6; Agradabilidade: 2, 7R; Conscienciosidade: 3R, 8; Neuroticismo: 4R, 9; Abertura: 5R e 10; R = item de pontuação revertida.

*Fonte.* Big Five Inventory-10 (BFI-10) (Rammstedt, John, 2007, pg. 210).

#### *Intenção Empreendedora*

Na busca da definição clara de identificar o constructo de intenção empreendedora, Thompson (2009) não satisfeito com as métricas disponíveis, cria uma nova métrica, abaixo por ele definida: “[...] intenção empreendedora individual é [...] a convicção autorreconhecida [...] que se pretende estabelecer um novo empreendimento e conscientemente planeja fazê-lo em algum ponto no futuro.” (Thompson, 2009, pg. 8). Thompson (2009) continua a esclarecer a situação ainda não vivida que pode confirmar, ou não, a intenção empreendedora:

Esse ponto no futuro pode ser iminente ou indeterminado, e pode nunca ser alcançado. Aqueles com IE não precisam realmente criar um novo negócio, porque as circunstâncias pessoais e uma infinidade de fatores ambientais podem mitigar esta intenção. Alguns com IE podem avançar para serem empreendedores nascentes, ou seja, essas ações avançam formalmente com a criação de uma nova empresa (Thompson, 2009, pg. 8).

Thompson (2009) faz um alerta quanto à não linearidade da IE: “O grau e intensidade de indivíduos quanto à intenção empreendedora podem razoavelmente esperar que varie de pessoa para pessoa e [...] em diferentes pontos no tempo, dependendo das circunstâncias (Thompson, 2009, pg. 8).

A métrica foi testada entre americanos, indianos e uma mistura de países asiáticos e europeus. O coeficiente alfa de Cronbach's é de 0,89 e todas as outras medidas de validade tiveram índices adequados. Nas medidas intervalares originais variam de 1 (*muito falso*) a 6 (*muito verdadeiro*).

Na página seguinte poderá ser observado as questões da Intenção Empreendedora Individual.



Quadro 6

*Escala de intenção empreendedora individual*

Pense em si mesmo
1. Tenciona criar uma empresa no futuro
2. Planeja o seu futuro com cuidado*
3. Lê jornais de negócios*
4. Nunca procura oportunidades de negócios para <i>start-up</i> (R)
5. Lê livros de planeamento financeiro*
6. Está economizando dinheiro para começar um negócio
7. Não lê livros sobre como criar uma empresa (R)
8. Planeja suas finanças com cuidado*
9. Há planos para lançar o seu próprio negócio (R)
10. Dedica tempo aprendendo sobre como iniciar uma empresa

*Nota.* Os itens que estão marcados com um asterisco são itens distratores e não devem ser incluídos nas análises de dimensão. Os itens marcados (R) são codificações reversas.

*Fonte.* (Thompson, 2009, p. 680).

Das questões originais foram extraídas as questões distratoras (2, 3, 5, 8) para minimizar o tempo de resposta. As medidas intervalares de 6 pontos foram substituídas pela escala Likert de 5 pontos com a opção de 1 (*discordo completamente*) e 5 (*concordo completamente*).

*Vergonha interna*

Quando da composição do referencial teórico e da visualização de quantos pesquisadores haviam utilizado as métricas que poderiam ser consideradas, a Escala Internalizada da Vergonha — ISS — *Internalized Shame Scale* — desenvolvida por Cook (1987, 1988, 1991) seria a mais indicada para o estudo, devido à clareza dos objetivos, relacionar-se diretamente e exclusivamente a vergonha. Porém, diante da exigência de pagamento aproximado de US\$ 2.3 dólares diante de cada administração do questionário (RD.MHS, 2016) e diante da impossibilidade de prever o número de respostas que seriam obtidas, resolveu-se optar por outra métrica. A opção recaiu na — TOSCA 3 — Teste Autoconsciente do Afeto — *Test of Self-Conscious Affect* (Tangney et al., 2000), testada por vários autores e validada internacionalmente como instrumento de medida para a vergonha interna ou propensão a vergonha, culpa e outras emoções (Tangney & Dearing, 2003). Na versão curta da Tosca 3 extraiu-se os cenários positivos e eliminou-se a escala de orgulho (Tangney & Dearing, 2003).

O questionário inicial — Tosca 3 — é formado por 16 cenários positivos e negativos que as pessoas provavelmente encontram no dia-a-dia seguido por reações comuns. Pede-se que se imagine naquela situação e indique a reação mais provável, que por sua vez estará relacionada

a: *Externalization, Shame, Detached, Guilt e Pride*<sup>12</sup> em uma escala Likert que varia de 1 (*não provável*) para 5 (*muito provável*). O Alfa de Crombach variou de 0,86, 0,77, 0,76 para a métrica da vergonha.

Para adequar aos propósitos de pesquisa utilizou-se os cenários relacionados a vergonha e eliminou-se os cenários positivos. Permanece a escala Likert de cinco pontos alterando-se para: 1 (*discordo completamente*) a 5 (*concordo completamente*). A seguir quadro que reproduz os cenários contidos no questionário.

#### Quadro 7

##### *Vergonha interna*

<p>A seguir estão situações que as pessoas podem encontrar no dia-a-dia, seguida de uma reação comum. Enquanto você lê cada cenário, tente imaginar-se nessa circunstância. Por favor, escolha a resposta adequada para cada item.</p>
<p>1. Você planeja se encontrar com um amigo para o almoço. Às 5 horas da manhã, você percebe que acordou seu amigo. Você pensaria: "Eu sou imprudente."</p> <p>2. Você quebrou alguma coisa no trabalho e, em seguida, a esconde. Você poderia pensar em sair desse lugar.</p> <p>3. No trabalho, você espera até o último minuto para planejar um projeto e acaba mal. "Eu me sentiria incompetente."</p> <p>4. Você comete um erro no trabalho e descobre que um colega é responsabilizado pelo erro. Você ficaria quieto e evitaria o colega de trabalho.</p> <p>5. Enquanto brinca, você joga uma bola e ela atinge o seu amigo no rosto. Você se sentiria incapaz ao ponto de não voltar a praticar esse jogo.</p> <p>6. Você está dirigindo pela estrada e atropela um pequeno animal. Você pensaria: "Eu sou mau."</p> <p>7. Você sai de uma prova pensando que a fez muito bem. Em seguida, descobre que foi mal. Você se sentiria estúpido/burro.</p> <p>8. Junto a um grupo de amigos, você tira sarro (goza) de um colega que não está lá. Você se sentiria mal.</p> <p>9. Você comete um grande erro num importante projeto de trabalho. As pessoas estavam dependendo de você, e seu chefe o critica. Você se sentiria como quisesse se esconder.</p> <p>10. Você está cuidando do cachorro de um amigo enquanto ele está de férias. O cachorro foge. Você poderia pensar: "Eu sou irresponsável e incompetente."</p> <p>11. Você participa da festa de inauguração da nova casa do seu colega de trabalho e derrama vinho tinto no tapete novo de cor creme, mas você acha que ninguém percebe. Você desejaria estar em qualquer lugar, menos na festa.</p>

Fonte. Adaptação TOSCA 3 - *Test of self-conscious affect* - Tangney, Dearing, Wagner, & Gramzow (2000)

<sup>12</sup> Para que não ocorressem dúvidas na tradução para o Português e da não utilização de outras medidas além da vergonha, preferiu-se manter o original em Inglês.

### *Vergonha externa*

Allan, Gilbert e Goss (1994) identificaram a necessidade de mensurar o nível de vergonha individual percebida na mente de outras pessoas, ou seja, “como penso que os outros julgam a minha vergonha”. Criou-se a Escala da Vergonha Externa — *The Other as Shamer Scale* (OAS) (Allan et al., 1994; Goss et al., 1994) foi adaptada da Escala Internalizada da Vergonha (Cook, 1987, 1988) e estudos constaram que estão relacionadas. A métrica consiste em 18 itens medidos em escala de Likert de cinco pontos de acordo com a frequência da avaliação, de 0 (*nunca*) a 4 (*quase sempre*). O estudo original apresentou Alfa de Crombach's de 0,92. As escalas foram adaptadas para 1 (*discordo completamente*) a 5 (*concordo completamente*). Na página seguinte repete-se os itens contidos no instrumento de coleta de dados.

Quadro 8

*Vergonha externa*

<p>Estamos interessados em como as pessoas pensam sobre si. Abaixo está uma lista de declarações que descrevem sentimentos ou experiências sobre como você pode se sentir diante de como os outros o veem. Leia cada afirmação com cuidado e indique a frequência como você se sente ou experimenta o que é descrito em cada item. Por favor, escolha a resposta adequada para cada item.</p>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sinto que as pessoas não me veem como sendo suficientemente bom.</li> <li>2. Penso que as pessoas me desprezam.</li> <li>3. As pessoas colocam-me muitas vezes abaixo.</li> <li>4. Sinto-me inseguro acerca das opiniões dos outros sobre mim.</li> <li>5. As pessoas olham-me como se eu não estivesse à altura delas.</li> <li>6. As pessoas veem-me como se eu fosse pequeno e insignificante.</li> <li>7. As pessoas veem-me como se eu fosse uma pessoa defeituosa.</li> <li>8. As pessoas veem-me como pouco importante em relação aos outros.</li> <li>9. As pessoas procuram os meus defeitos.</li> <li>10. As pessoas veem-me lutando pela perfeição, mas acham que não serei capaz de alcançar os meus objetivos.</li> <li>11. Acho que os outros são capazes de ver os meus defeitos.</li> <li>12. Os outros criticam-me ou punem-me quando cometo um erro.</li> <li>13. As pessoas afastam-se de mim quando eu cometo erros.</li> <li>14. As pessoas lembram-se sempre dos meus erros.</li> <li>15. Os outros veem-me como sendo frágil.</li> <li>16. Os outros veem-me como sendo vazio e insatisfeito.</li> <li>17. Os outros pensam que há qualquer coisa que falta em mim.</li> <li>18. As pessoas pensam que eu perdi o controle do meu corpo e dos meus sentimentos.</li> </ol>

Fonte. Escala da vergonha externa, Goss, Gilbert & Allan (1994)

### *Vergonha vicária*

A escala de Vergonha Vicária — *Vicarious Shame* — foi criada para medir a vergonha dos atos dos outros sob o ponto de vista familiar e empático (Welten et al., 2012). A escala inicial usou 7 pontos variando de 1 (*de modo nenhum*) a 7 (*muito*). Os autores dividiram as afirmações em três seções: sentimentos, pensamentos e tendências de ação e dois grupos: grupo baseado na vergonha familiar e grupo baseado na vergonha empática. Essa métrica foi adaptada para os propósitos de pesquisa e não foram seccionados nos grupos e questões originais. A seguir as questões contidas no questionário.

#### Quadro 9

### *Vergonha vicária*

Pense em seus pais e na falência da empresa. Por favor, escolha a resposta adequada para cada item.
Sinto-me aborrecido com os meus pais.
Sinto pena dos meus pais.
Sinto que foi doloroso para mim.
Sinto-me conectado com os meus pais.
Penso que o comportamento dos meus pais fez sentir-me mal.
Penso como me sentiria na posição de meus pais.
Penso que meus pais têm uma má impressão de mim.
Penso em quão doloroso foi para os meus pais.
Puno/castigo os meus pais.
Apoio os meus pais.
Distancio-me dos meus pais.
Conforto os meus pais.

Fonte. Adaptado de Welten, Zeelenberg, Breugelmans (2012, pg. 842) - *Vicarious Shame*

### *Indução à vergonha*

A fase do questionário dedicada à indução a vergonha foi aplicada apenas aos respondentes que não tiveram os pais falidos. A escolha recaiu para a Escala do Estado da Vergonha e Culpa (EEVC) — *State Shame and Guilt Scale* (SSGS) (Marschall et al., 1994). A EEVC é indicada para mensurar os estados dos sentimentos oriundos das experiências de vergonha, orgulho e culpa no momento em que as remete a imaginarem o evento (Tangney & Dearing, 2003). A métrica foi inicialmente testada para verificar a manipulação da indução à vergonha imediatamente após induzi-la (Tangney & Dearing, 2003). Nesse aspecto o tempo para se medir segue a recomendação da métrica original. O instrumento de medição obteve o alfa de Cronbach de 0,89. A escala original é de 15 itens, sendo 5 para cada dimensão (vergonha, orgulho e culpa). A medida de intensidade de Likert foi utilizada de 1 (*absolutamente não me sinto assim*), 3 (*sentindo-me um pouco desse jeito*) e 5 (*sentindo-me fortemente dessa maneira*). As afirmações mantidas estão no quadro a seguir:

#### Quadro 10

##### *Escala do estado da vergonha*

IMAGINE que o seu pai e/ou mãe são proprietários de uma empresa que faliu. <b><u>Responda às questões de acordo como acha que se sentiria por causa dessa falência.</u></b> Por favor, escolha a resposta adequada para cada item.
1. Eu gostaria de enfiar a cabeça num buraco e sumir.
2. Eu me sentiria diminuído.
3. Eu me sentiria uma má pessoa.
4. Eu me sentiria humilhado, desonrado.
5. Eu me sentiria impotente.

Fonte: Marschall, Sanftner & Tangney (1994, 1994a, 2002).

### *Trauma*

O trauma da falência foi medido pela Escala da Centralidade do Evento (ECE) — *The centrality of event scale* (CES) — (Berntsen & Rubin, 2005). A escala mede em que grau uma memória de um evento traumático, negativo ou estressante constitui um ponto de referência para a formação da identidade e história de vida da pessoa. A escala teve índices de correlação de 0,38 para sintomas de estresse pós-traumático (SEPT) e 0,23 para depressão. A escala completa apresenta 20 itens e a versão curta, 7 itens. Apresentou índices de confiabilidade de 0,94 e 0,88, respetivamente. A escala utilizada foi de cinco pontos, sendo 1 (*discordo completamente*) e 5 (*concordo completamente*). Utilizou-se a escala curta, por motivos já apresentados em outras métricas – e a falência dos pais pode ser considerado um evento central na identidade e memórias traumáticas dos filhos. A seguir reproduzimos as afirmações.

Quadro 11

*Trauma*

<p><b>Por favor, pense sobre a <u>falência da empresa de seus pais</u>.</b> Por favor, escolha a resposta adequada para cada item:</p>
<p>Sinto que este acontecimento tornou-se parte da minha identidade.</p> <p>Este acontecimento tornou-se num ponto de referência na forma como eu compreendo a mim e ao mundo.</p> <p>Sinto que este acontecimento se tornou uma parte central da minha história de vida.</p> <p>Este acontecimento tem influenciado a maneira como eu penso e sinto outras experiências.</p> <p>Este acontecimento mudou a minha vida de forma permanente.</p>
<p>Frequentemente penso nos efeitos que este acontecimento terá no meu futuro</p> <p>Este acontecimento foi um ponto de virada na minha vida</p>

Fonte. Berntsen, Rubin (2006, pg. 229).

*Empresas que foram à falência e não foram à falência*

Para identificar os filhos de pais falidos ou não, foi pedido que respondessem à questão aposta no quadro abaixo. Esta pergunta, apesar de simples e dicotômica, permitiu identificar o grupo principal do estudo.

Quadro 12

*Pais falidos*

Seus pais têm ou já tiveram uma empresa que foi à falência?
Sim
Não

Por fim as derradeiras seções XI e XII solicitavam a indicação de um amigo cujos pais tivessem tido uma empresa que faliu e identificação pessoal: e-mail e telefone/WhatsApp. Abaixo quadro que reproduz a seção XI e XII do questionário:

Quadro 13

*Indique a um amigo*

<p>Conhece alguém que a empresa dos pais faliu? Se sim, poderia enviar o link do questionário ou nos indicar o contato?</p>
---

Quadro 14

*Opcional*

O preenchimento desses dados é <u>muito importante</u> , embora seja <u>facultativo</u> e destina-se a realizar um argumento posterior da sua evolução. Toda informação fornecida será tratada com absoluta confidencialidade e é exclusivamente para os fins deste estudo.
Nome <i>E-mail</i> Telefone/ <i>WhatsApp</i>

Na próxima página apresenta-se o quadro resumo de todas as seções do questionário acrescido do nome da métrica e respetivos autores.



Quadro 15

Resumo do questionário de pesquisa

Seção	Identificação/função	Q/A	Itens	A/F	Escala/tipo	Métrica Original	Autores/Ano
I - PER	Personalidade	Única	10	F	Likert	<i>Big Five Inventory - BFI 10</i>	Rammstedt, Oliver (2007)
II - EMP	É empreendedor?	Única	2	F	S/N	Não existe	Do autor
III – IEMP (IE)	Intenção Empreendedora	Única	6	F	Likert	<i>Individual Entrepreneurial Intent</i>	Thompson (2009)
IV – VIN (VINT)	Vergonha Interna	Única	11	F	Likert	TOSCA 3 – <i>Test of Self-Conscious Affect-3</i>	Tangney, Dearing, Wagner & Gramzow, (2000)
V – VEX (VEXT)	Vergonha Externa	Única	18	F	Likert	<i>The Other as Shamer Scale (OAS)</i>	Allan, Gilbert, & Goss, (1994)
VI - PMR	Pai, Mãe ou Responsável	4	9	F	ME e S/N	Não existe	Do autor
VII - INDUV	Induzir a vergonha	Única	5	F	Likert	<i>State Shame and Guilt Scale (SSGS)</i>	Marschall, Sanftner & Tangney, (1994)
VIII – CES (TRAU)	Trauma	Única	7	F	Likert	<i>The centrality of event scale</i>	Berntsen, Rubin (2005)
IX - VVIC	Vergonha Vicária	Única	12	F	Likert	<i>Vicarious Shame</i>	Welten, Zeelenberg & Breugelmans, (2012)
X - SELF*	Respondente	7	4	A/F	Mix	Não existe	Do autor
XII – Indique um amigo	Bola de Neve	Única	1	A	S/D	Não existe	Do autor
XII - Opcional	Identificação	3	3	A	S/D	Não existe	Do autor

Nota. Q/A, Número de questões; PER, Personalidade; EMP, Empreendedor; IEMP, Intenção empreendedora; VIN, Vergonha interna; VEX, Vergonha externa; PMR, Pais, mães ou responsáveis; INDUV, Indução à vergonha; CES, Trauma; VVIC, Vergonha vicária; SELF, Perfil do respondente A/F, Aberto/Fechado; ME, Múltipla escolha; S/N, Sim/Não; S/D, Sem definição; \* Variáveis de controle contidas no questionário inicial e não utilizadas na análise.

### 3.4 Amostra e coleta de dados

#### *Identificação da amostra*

A construção da amostra foi um dos grandes desafios dessa investigação. Não há, pelo menos não se identificou, nenhum organismo internacional que forneça lista de empreendedores que tenham passado pelo processo de falência, tenham filhos e que estes sejam identificados para possível contato. Caso existisse, a amostra seria objetiva e poder-se-ia obter uma estimativa do erro amostral e possibilitar que os resultados colhidos fossem inferidos para a população (Stevenson, 1981). Não existindo, foi necessário construí-la.

O principal grupo amostral (Ver Figura 7) foi o grupo de estudantes de instituições de ensino superior. Os discentes foram considerados relevantes para o estudo, visto estarem em uma fase de escolhas profissionais (Dias & Soares, 2012; Gottfredson, 2002; Johnson & Mortimer, 2002; Peñaloza et al., 2008). Foram considerados estudantes que estavam no início do (Araujo, Boaventura, Telles & Siqueira, 2010), meio (Bardagi, Lassance & Paradiso, 2003) e final do curso curso universitário (Teixeira & Gomes, 2005).

Conhecido a importância da aleatoriedade nas amostras estatísticas, quando não possível aplicá-la, os instrumentos investigativos fornecem alternativa aos que se interessam por populações normalmente não disponíveis: as amostras não probabilísticas (Freitas, Oliveira, Saccol & Moscarola, 2000), que podem até representar a população, mas não se pode garantir a sua confiabilidade (Stevenson, 1981; Tavares, 2011). Entretanto, é indicada em casos onde a população é de difícil acesso (Field, 2009): os filhos de pais falidos aqui podem ser encaixados.

Apesar de todas as limitações da amostra não probabilística, julga-se que os resultados, com as devidas ressalvas, podem contribuir para o estudo da falha, em sentido geral, e em sentido restrito as consequências desta na atividade empreendedora. Realizado esse preâmbulo e que, não se deve ser considerado como análise dos resultados, explicitar-se-á como foi procedida a propagação dos propósitos de investigação.

#### *Divulgação do questionário*

Duas técnicas de propagação foram utilizadas: “bola de neve” (Maroco, 2007) — consiste quando identificado um elemento adequado ao perfil procurado, solicitasse que indique, ou transmita o link do questionário para outra pessoa que tivesse passado pelo mesmo acontecimento. A outra técnica empregada foi questionar todas as pessoas interessadas em colaborar com a pesquisa e, desse grupo geral, filtrar-se-ia o grupo de interesse. Houve dificuldade em nomear essa técnica, e, talvez, possa ser um *mix* dos métodos identificados como “conveniência”, “mais similares ou mais diferentes” e “casos típicos” (Freitas et al., 2000, pp. 106–7).

A promoção do instrumento de coleta de dados foi realizada em dois processos concomitantes: publicidade através dos *media* sociais, iniciada imediatamente após a fase de testes, com ações durante todo o período de disponibilidade online; comunicação às Instituições de Ensino Superior (IES), ocorrida quinze dias após o início da operação anterior, com duração de quatro semanas.

#### *Formação da amostra*

A amostra, entre outras perspectivas, foi constituída por três grupos: a-) amigos, familiares, conhecidos (físico); b-) amigos, familiares, conhecidos e outras pessoas que esses três subgrupos contataram (virtual) e c-) comunidade acadêmica. Explicar-se-á como se conquistou o número de respostas utilizadas para a análise estatística (explicitadas no próximo capítulo).

a-) Amigos, familiares, conhecidos (físico): ao longo de toda a fase de coleta de dados pediu-se aos integrantes da rede social tradicional que contribuíssem com o propósito de pesquisa, respondendo o questionário, e, se possível, divulgando-o.

b-) Amigos, familiares, conhecidos (virtual): Uso dos *media* sociais: Facebook, Twitter, LinkedIn, Google+ foram as plataformas eletrônicas utilizadas para publicitação. Semanalmente informava-se, através de *Post* nos *media* sociais, o pedido para promoção e resposta ao questionário. Até o início do período de divulgação às IES obteve-se mais de 2.600 acessos ao link promovido. É justo lembrar que o questionário foi divulgado pela Universidade da Beira Interior, através do serviço de Relações Públicas antes do início da divulgação às demais IES.

c-) Comunidade acadêmica: Formou-se um banco de dados constituído de 1.606 IES<sup>13</sup>. A etapa de contato com as IES foi realizada de forma eletrônica através de *e-mail*. A divulgação ocorreu diariamente entre 21/03/2016 a 22/04/2016 e foi subdividido em quatro 4 ciclos. A primeira semana, ocorrida em 21/03/2016<sup>14</sup> foram enviadas 1498 mensagens por e-mail nominais a Reitores, Presidentes, Diretores ou Chanceleres, conforme a denominação de cada país, em Inglês, Espanhol, Português do Brasil e de Portugal. Inserida no corpo do texto como imagem, carta assinada digitalmente pela coordenadora e doutorando. Obteve-se a resposta de 10 IES<sup>15</sup>, as quais 3 ou 0,7% aceitaram divulgar o inquérito para o seu corpo acadêmico.

Diante de menos de 1% de respostas, realizou-se nova tática para a semana vindoura. Não foi inserida a carta, apenas pequeno texto no corpo do e-mail. Acrescentou-se link de um e-book<sup>16</sup> como forma de agradecimento antecipado e autorizando, se assim o desejassem, o reenvio aos

---

<sup>13</sup> Efetivado em 30 dias.

<sup>14</sup> Muitos países como Noruega e Espanha, nesse período, estavam em período de recesso devido ao feriado de Páscoa.

<sup>15</sup> Soma-se a Universidade Federal de Mato Grosso (Brasil) e a Universidade da Beira Interior (Portugal).

<sup>16</sup> Casos e acasos: criação e gestão de empresas - autor: Elifas Gonçalves Junior - link para acesso: <https://dl.orangedox.com/BxM1L8NOQ9M40uUzr5>

possíveis alunos interessados. Obteve-se a resposta de quatro IES, das quais três aceitaram divulgar o inquérito. Nesta fase foram contactadas 1495 IES e 0,3% responderam.

No terceiro envio voltamos a enviar a carta no corpo do e-mail – colada como imagem - e o link para download do livro. Das 1492 IES contactadas obteve-se a resposta de vinte, das quais onze aceitaram divulgar o inquérito para a comunidade universitária. Nesta fase contabilizou-se 1,3% de respostas. Concomitante neste período, se recebeu algumas respostas espontâneas oriundas de países de língua francesa, o que nos motivou a acrescentar no banco de dados original cento e oito universidades da França, Luxemburgo, Bélgica e Suíça.

Para as universidades de língua francesa foram realizadas duas tentativas, das quais obtivemos apenas uma resposta, embora não tenha sido confirmada a divulgação do inquérito pelas IES, observou-se aumento de acessos ao questionário. Ressalva-se que algumas IES podem ter divulgado o inquérito, sem nosso conhecimento. Em 18/04/2016 ocorreu a quarta tentativa para obtenção de resposta às universidades, porém o quadro não se alterou.

A seguir gráfico sobre a relação semanal com o número de acessos ao questionário e quadro contendo as respostas válidas por país.

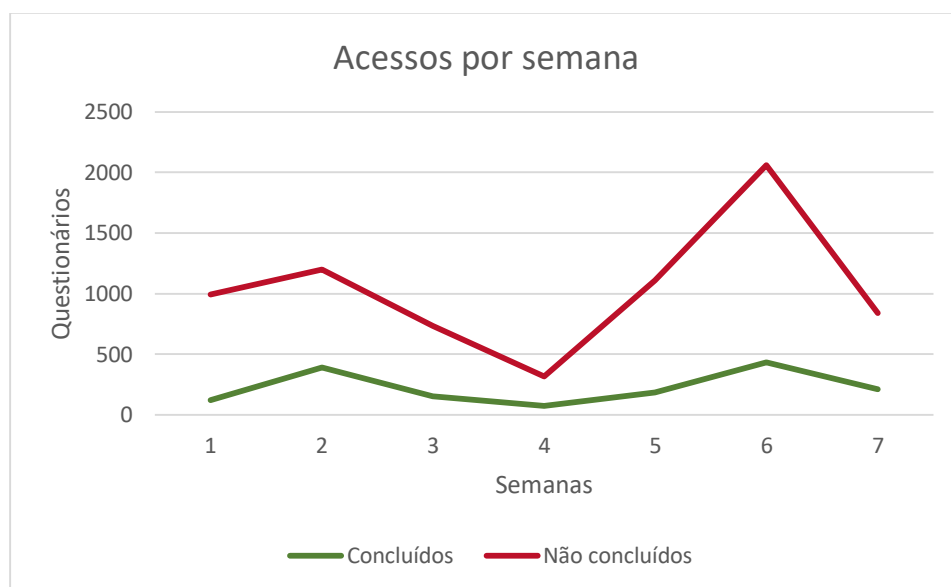


Figura 5. Acessos ao questionário por semana

Quadro 16

*Respostas por país*

País	N	País	N
África do Sul	1	Inglaterra	3
Alemanha	2	Islândia	2
Angola	7	México	30
Argentina	4	Moçambique	29
Bélgica	1	Paraguai	9
Brasil	912	Perú	12
Cabo Verde	2	Polónia	1
Canadá	2	Portugal	480
Chile	1	Roménia	1
Colômbia	3	Rússia	1
Espanha	4	São Tomé e Príncipe	8
EUA	1	Suécia	2
Finlândia	1	Suíça	5
França	9	Timor-Leste	3
Guiné-Bissau	14	Venezuela	3
Índia	2	Total	1552

Realizada a etapa de criação do instrumento de pesquisa e descrição das principais etapas operacionais da coleta de dados, pode-se apresentar os resultados obtidos.

# Capítulo 4 - Resultados

## Introdução

Este capítulo agrega os resultados estatísticos obtidos e as decorrentes análises. Compila objetivos e hipóteses relacionados em capítulos anteriores, bem como sumariza os resultados em quadros. Agrupou-se objetivos, hipóteses, resultados e breve análise quanto a refutação, ou não das preposições por grupos. São eles: vergonha, trauma, personalidade e comparativo de filhos de pais falidos e não falidos. A variável de controle personalidade foi organizada pelas cinco grandes dimensões da personalidade: extroversão, amabilidade, conscienciosidade, neuroticismo e abertura.

O capítulo contém as seguintes subdivisões: 4.1 - Perfil da amostra, traz as tabelas e quadros referentes ao delineamento dos grupos amostrais. 4.2 Análise do Modelo Principal, traz ilustração dos diversos grupos amostrais, índices de ajustamento, AFC, os valores em falta as relações teóricas e finais das relações entre vergonha, trauma e intenção empreendedora. 4.3 Modelo final de pesquisa: vergonha/trauma/intenção empreendedora carrega os testes estatísticos que culminaram no modelo que graficamente é comparado ao modelo teórico proposto. Neste tópico relembra-se os objetivos e hipóteses, adicionadas de breve análise; 4.4 Vergonha induzida e personalidade; 4.5 Comparativo da intenção empreendedora. 4.6 Modelo inicial e final de pesquisa.

### 4.1 Perfil da amostra

A maioria da amostra, 922 pessoas, é do sexo feminino (59,4%). Os respondentes do sexo masculino são 40,1% da amostra ou 623 pessoas. Indicaram como gênero 'outros' sete participantes, que correspondem a 0,5% das 1552 respostas. dos respondentes é do sexo masculino e 0,5% dos respondentes indicou como gênero 'outros'.

Dos indivíduos que participaram na investigação, 66,6% são solteiros e 28,5% são casados. Somente 4,2% são divorciados (3,9%) ou viúvos (0,3%). Os restantes 0,6% da amostra não responderam a esta questão.

Relativamente ao grau de escolaridade da amostra, 69,9% indicou o Ensino Superior e 27,8% referiu o Ensino Médio. 2,3% dos participantes não respondeu à questão.

A maioria da amostra é constituída por indivíduos entre os 16 e 20 anos (19,5%), os 21 e 25 (28,9%) e os 26-30 anos (16,9%). Entre 16 e 30 anos constituem 65,3%. 8,6% da amostra tem entre 31 e 35 anos, 7% tem entre 36 e 40 anos, 7,2% tem entre 41 e 45, 5,1% tem entre 46 e 50 anos, 3,7% tem entre 51 e 55 anos, 1,7% tem entre 56 e 60 e apenas 1,4% tem mais de 60 anos de idade.

Quadro 17

*Características demográficas da amostra*

	Frequência	Porcentagem
<b>Gênero</b>		
Masculino	623	40,1
Feminino	922	59,4
Outros	7	0,5
Total	1552	100,0
<b>Estado civil</b>		
Solteiro	1034	66,6
Casado	443	28,5
Divorciado	60	3,9
Viúvo	5	0,3
Total	1542	99,4
Não respondeu	10	0,6
Total	1552	100,0
<b>Grau de escolaridade</b>		
Médio	431	27,8
Superior	1085	69,9
Total	1516	97,7
Não respondeu	36	2,3
Total	1552	100,0
<b>Idade</b>		
16-20 anos	302	19,5
21-25 anos	448	28,9
26-30 anos	262	16,9
31-35 anos	133	8,6
36-40 anos	109	7,0
41-45 anos	112	7,2
46-50 anos	79	5,1
51-55 anos	58	3,7
56-60 anos	27	1,7
Mais de 60 anos	22	1,4
Total	1552	100,0

A maioria dos inquiridos (60,8%) reside na América do Sul, 32,8% indicou que vive num país da Europa, 3,9% de África, 2,1% vive num país da América do Norte, 0,3% da Ásia (Quadro 18).

Quadro 18

*Frequência de respostas por continente*

	Frequência	Percentagem	Percentagem Válida	Percentagem Cumulativa
África	61	3,9	3,9	3,9
América do Sul	944	60,8	60,8	64,8
América do Norte	33	2,1	2,1	66,9
Europa	509	32,9	32,9	99,7
Ásia	5	0,3	0,3	100,0
Total	1552	100,0	100,0	

Quando questionados se são proprietários de uma empresa criada por si, 180 (11,6%) dos indivíduos que constituem a amostra indicaram que são proprietários de uma empresa, e 1372 (88,4%) não são. O questionário de intenção empreendedora foi aplicado ao segundo grupo.

Quando questionados se os seus pais já tiveram uma empresa que faliu, 18,6% da amostra indicou que sim e 81,4% referiu que os pais nunca tiveram uma empresa que foi à falência. Quase 1/5 dos participantes declararam o insucesso empresarial dos pais, parcela que se considerou surpreendente, tem em vista o temor inicial das pessoas não revelarem esse episódio na vida familiar.

Quadro 19

*Filhos empreendedores/não empreendedores e pais falidos/pais não falidos*

	Frequência	Percentagem
Filhos		
Empreendedores	180	11,6
Não empreendedores	1372	88,4
Total	1552	100,0
Pais		
Falidos	289	18,6
Não falidos	1263	81,4
Total	1552	100,0

Relativamente à formação dos pais, 42% dos respondentes indicou que o seu pai frequentou apenas o ensino básico, 30,9% referiu que o pai frequentou o ensino médio, e 14,4% indicou que o pai frequentou o ensino superior. Porções menores da amostra indicaram que o pai frequentou



uma especialização (5,7%), o mestrado (2,6%), o doutorado (2%) ou nenhum grau de formação (2,3%).

Relativamente à formação da mãe, 39,8% indicou que a mãe frequentou o ensino básico, 29,1% referiu que a mãe frequentou o ensino médio, e apenas 16,1% indicou que a mãe frequentou o ensino superior. 8,1% da amostra referiu que a mãe é especialista, e frações menores da amostra indicaram que a mãe frequentou o mestrado (3,1%), o doutorado (0,9%) ou nenhum grau de formação (3%).

Na maioria dos casos, a ocupação do pai referida pelos respondentes foi aposentado (23,8%), empregado de uma empresa particular (17,9%), empreendedor (18,2%), funcionário público (10,3%) e outra ocupação (19,3%). Percentagens menores da amostra indicaram que o pai se dedica ao lar (1%), é funcionário público e empreendedor (1,2%), é empregado numa empresa particular e empreendedor (3,2%), é aposentado e empreendedor (3,9%) ou é dedicado ao lar e empreendedor (1,2%).

No caso da mãe, as ocupações mais referidas foram: aposentada (19,5%), dedicada ao lar (20,9%), empregada de uma empresa particular (16,5%), funcionária pública (14,2%) ou outra ocupação (10,2%). As ocupações menos referidas foram: dedicada ao lar e empreendedora (6,3%), aposentada e empreendedora (2,3%), funcionária pública e empreendedora (1,4%) e empregada de uma empresa particular e empreendedora (1,4%).

Quadro 20

*Características demográficas dos pais*

	Frequência	Porcentagem
Formação do pai		
Não sabe ler/escrever	36	2,3
Ensino Básico	652	42,0
Ensino Médio	480	30,9
Ensino Superior	224	14,4
Especialização/MBA	88	5,7
Mestrado e Doutorado	71	4,6
Total	1552	100,0
Formação da mãe		
Não sabe ler/escrever	46	3,0
Ensino Básico	618	39,8
Ensino Médio	451	29,1
Ensino Superior	250	16,1
Especialização/MBA	125	8,1
Mestrado e Doutorado	62	4,0
Total	1552	100,0
Ocupação do pai		
Funcionário Público	160	10,3
Empregado de uma empresa particular	278	17,9
Aposentado	369	23,8
Empreendedor	282	18,2
Do lar	16	1,0
Funções acima aliadas a atividade empreendedora.	148	9,5
Outros	299	19,3
Total	1552	100,0
Ocupação da mãe		
Funcionária Pública	220	14,2
Empregada de uma empresa particular	256	16,5
Aposentada	303	19,5
Empreendedora	112	7,2
Do lar	324	20,9
Funções acima aliadas a atividade empreendedora.	178	11,4
Outros	159	10,2
Total	1552	100,0

## 4.2 Análise do modelo principal

Nesta parte do estudo relata-se as relações estatísticas dos principais construtos e métricas com os grupos amostrais, índices de ajustamento, AFC e os valores em falta.

### *Grupos amostrais*

Diante dos diversos grupos a serem analisados, número de hipóteses, construtos e métricas a base de dados foi dividida em dois estratos: **Pais Falidos (PF)** e **Pais Não Falidos (PNF)**, que por sua vez subdividiram-se em: **Filhos Não Empreendedores**<sup>17</sup> e **Filhos Empreendedores**. Os dois primeiros grupos estão conectados a **pais falidos** e foram assim denominados: **Não Empreendedores Filhos de Pais Falidos (NEFPF)** e **Empreendedores Filhos de Pais Falidos (EFPF)**. O terceiro e quarto grupo estão ligados a **pais não falidos** e receberam os nomes e siglas: **Não Empreendedores Filhos de Pais Não Falidos**<sup>18</sup> (NEFPNF) e **Empreendedores Filhos de Pais Não Falidos (EFPNF)**.

A seguir ilustração da divisão de grupos e subgrupos amostrais.

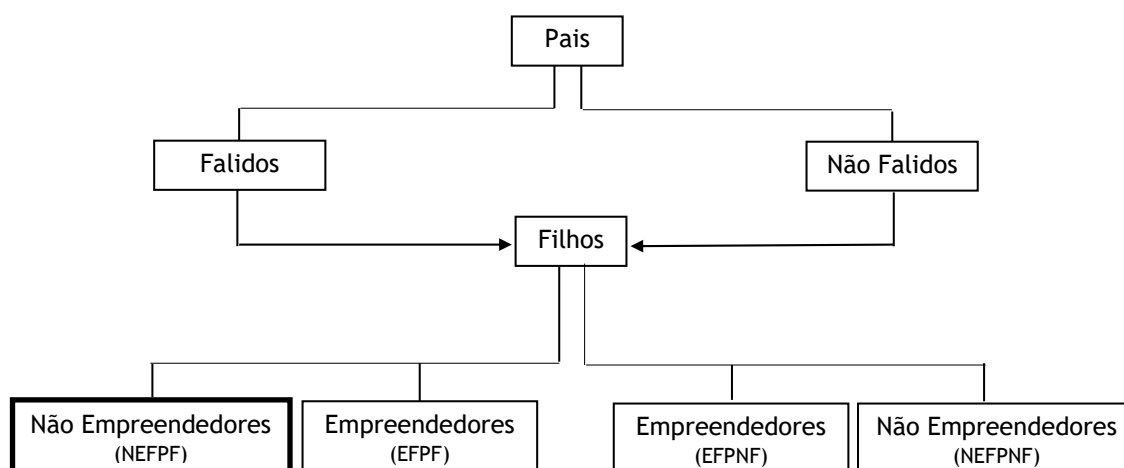


Figura 6. Grupos e subgrupos amostrais

O grupo de maior interesse para a tese são os filhos de empreendedores falidos e não empreendedores (NEFPF) N=257 e possibilitou mensurar a intenção empreendedora (IE) diante dos efeitos da vergonha e do trauma. Se houvesse disponível um banco de dados internacional específico, a pesquisa limitaria-se a esse grupo. Assim, foi necessário construí-lo a partir de uma amostra não específica de respondentes, que, naturalmente formaram outros grupos, os quais aproveitaram-se para realizar comparações importantes, como por exemplo: contrastar a

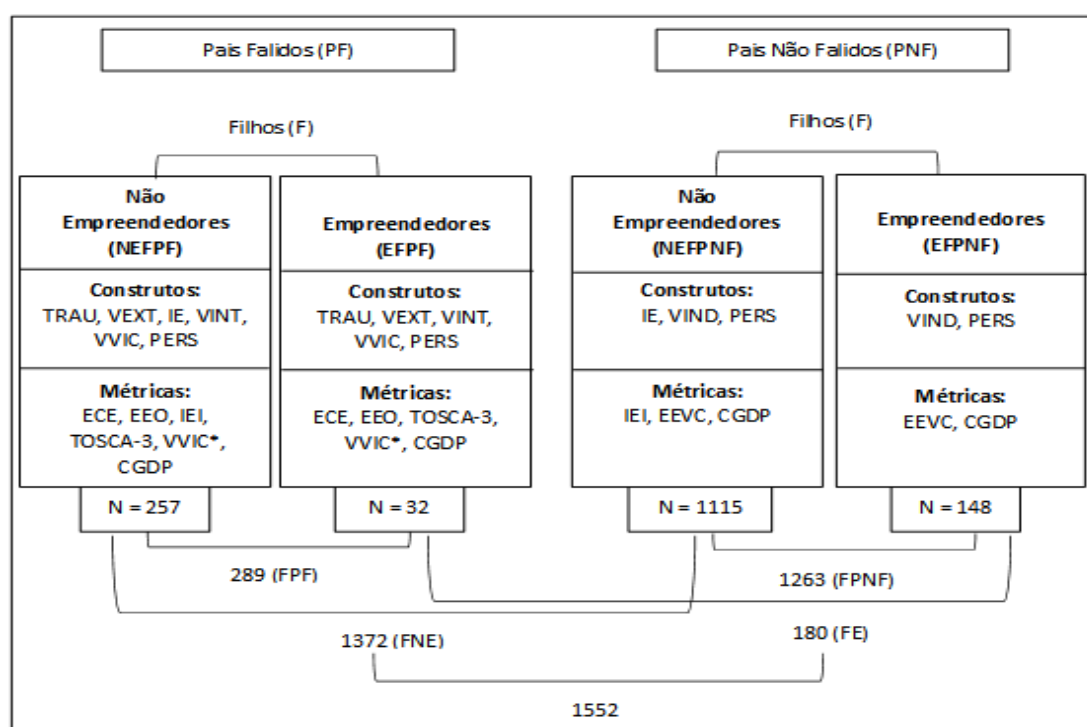
<sup>17</sup> Considera-se neste trabalho como não empreendedores os filhos que no momento da resposta não tinham criado uma empresa.

<sup>18</sup> Entende-se pais não falidos os empreendedores cujos filhos apontaram que os pais nunca tenham passado pelo processo falimentar empresarial, bem como pais, mães ou responsáveis que tenham optado como sustento da família outra atividade profissional, excluída a de criador de empresas.

IE entre os grupos de filhos não empreendedores de pais falidos (NEFPF) e filhos não empreendedores de pais falidos não falidos (NEFPNF). A seguir outras especificações dos grupos.

O grupo amostral não empreendedores filhos de pais não falidos (NEFPNF) foi formado por 1115 pessoas. Este grupo não foi inquerido sobre vergonha (VINT, VEXT e VVIC) e trauma da falência, pois os pais não passaram pelo processo falimentar, porém, aproveitou-se o ensejo para impelir o grupo a sentir vergonha. A indução foi possível através de solicitação que fosse imaginado que o pai, mãe ou responsável tivesse constituído uma empresa e que esta tivesse ido à falência.

O grupo com o maior número de participantes — N=1372 — são os filhos não empreendedores (FNE). Os filhos empreendedores (FE) é formado por 180 sujeitos, sendo que 32 deles são filhos de pais falidos e os demais, de pais que não sofreram o processo falimentar. Cada grupo foi relacionado a construtos e métricas já anteriormente justificadas. Abaixo apresenta-se figura com o resumo do que foi redigido.



**Figura 7.** Número de respondentes dos vários grupos que constituem a amostra, e indicação das escalas

**Nota.** TRAU, Trauma; VEXT, Vergonha externa; IE, Intenção empreendedora; VINT, Vergonha interna; VVIC, Vergonha vicária; VIND, Vergonha induzida PERS, Personalidade; ECE, Escala da centralidade do evento; EEO, Escala envergonhado com os outros; IEI, Intenção Empreendedora Individual; CGDP, Cinco grandes dimensões da personalidade; EEVC, Escala do estado da vergonha e culpa; NEFPF - Não empreendedores filhos de pais falidos; EFPF - Empreendedores filhos de pais falidos; NEFPNF - Não empreendedores filhos de pais não falidos; EFPNF - Empreendedores filhos de pais não falidos; FPF - Filhos de pais falidos; FPNF - Filhos de pais não falidos; FNE - Filhos não Empreendedores; FE - Filhos empreendedores. \* A denominação da métrica é a mesma do construto.

### *Análise dos valores em falta e médias dos construtos*

Nos próximos tópicos tratar-se-á dos valores em falta, médias e avaliação dos modelos de medida.

#### *Valores em Falta*

De acordo com Garson (2015) o teste mais comum para análise dos valores em falta é o teste *MCAR* de Little, que foi utilizado no sentido de facilitar a análise dos modelos propostos através do *software AMOS*. Considerando os valores obtidos no teste ( $\chi^2 = 1552,863$ ; gl = 204; Sig. = 0,000), conclui-se que os valores não estão em falta de forma aleatória, havendo um processo subjacente que enviesa os dados. O enviesamento não aleatório dos dados é facilmente explicado, pois filhos de pais falidos e não falidos responderam questionários parcialmente diferentes. Por exemplo, os filhos de pais não falidos não completaram os instrumentos que avaliam a vergonha interna, externa, vicária e trauma e responderam o conjunto de questões relacionadas à indução da vergonha.

#### *Médias dos Construtos*

Apesar das limitações que a média proporciona às análises estatísticas, constitui-se o modelo mais simples (Field, 2009) e não será neste estudo desprezada. Explica-se: utilizou-as para comparar, por exemplo, a intenção de empreender entre filhos de pais falidos e não falidos. A tabela a seguir demonstra as médias obtidas pelos construtos. Os espaços hifenizados retratam que a escala não foi aplicada ao grupo amostral.

Quadro 21

*Médias construtos/grupos amostrais*

	NEFPF	NEFPNF	EFPF	EFPNF	Média
TRAU	2,25	-	2,39	-	2,32
VEXT	2,10	-	2,17	-	2,14
VIND	-	1,75	-	1,78	1,77
IE	2,99	2,84	-	-	2,92
VINT	3,36	-	3,09	-	3,23
VVIC	2,66	-	2,61	-	2,64

*Nota.* TRAU, Trauma; VEXT, Vergonha externa; VIND, Vergonha induzida; IE, Intenção empreendedora; VINT, Vergonha interna; VVIC, Vergonha Vicária; NEFPF, Não empreendedores filhos de pais falidos; NEFPNF, Não empreendedores filhos de pais não falidos; EFPN, Empreendedores filhos de pais falidos; EFPNF, Empreendedores filhos de pais não falidos; - (hífen) Não se aplica.

### *AFC e medidas de ajuste*

A Análise Fatorial Confirmatória (AFC) é uma técnica multivariada que vem sendo adotada com relativa frequência nas pesquisas em Ciências Sociais aplicadas (Lopes, 2008). A AFC analisa os inter-relacionamentos entre as variáveis, a fim de descobrir um conjunto de fatores — em menor número que o conjunto original — que exprima o que as variáveis originais partilham em comum (Figueiredo & Silva, 2010). Enfim é possível explicar os padrões de correlações através de um menor número de variáveis não observadas ou latentes. A AFC permitiu reduzir, por exemplo os itens de VINT, VEXT e VVIC a fatores de vergonha em menor número — como será observado — do que inicialmente propostos.

Existem vários métodos de extração de fatores, entre os quais: componentes principais; máxima verossimilhança; mínimos quadrados; assintótico entre outros. Utilizou-se neste estudo os dois últimos, os quais brevemente serão esclarecidos. O Método da Máxima Verossimilhança (MV) deve ser utilizado se as variáveis observadas apresentem uma distribuição normal (Arbuckle, 2010) multivariada. Todas as escalas foram submetidas MV, com exceção da escala que avalia a Vergonha Induzida, nesta utilizou-se o Método Assintótico (ADF).

Para a depuração das escalas, os grupos de empreendedores de filhos de pais falidos (EFPF) e empreendedores filhos de pais não falidos (EFPNF) foram excluídos, dado que estes grupos não são considerados nos testes estatísticos que avaliam as variáveis em causa. A tabela a seguir traz a AFC com as principais medidas de ajustamento.

Quadro 22

Medidas de ajustamento (análise fatorial confirmatória)

		$\chi^2$	RMR	GFI	AGFI	TLI	CFI	RMSEA	Alfa de Cronbach	Fiabilidade Composta	Método	Base de Dados
TRAU		2,04 (p = 0,07)	0,031	0,985	0,954	0,985	0,993	0,064	0,89	0,94	MV	NEFPF N = 257
VEXT	1ª	1,42 (p = 0,027)	0,030	0,956	0,931	0,982	0,987	0,040	0,90	0,97	MV	NEFPF N = 257
ORDEM												
VEXT	2ª	1,42 (p= 0,027)	0,030	0,956	0,931	0,982	0,987	0,040	0,90	0,96	MV	NEFPF N = 257
ORDEM												
VIND		1,49 (p= 0,213)	0,014	0,996	0,986	0,996	0,998	0,011	0,82	0,89	ADF	NEFPNF N = 1115
IE		7,556 (p= 0,01)	0,012	0,997	0,973	0,985	0,997	0,069	0,86	0,91	MV	FNE N = 1372
VINT		0,96 (p= 0,384)	0,023	0,996	0,981	1	1	0,000	0,74	0,83	MV	NEFPF N = 257
VVIC 1ª ORDEM		5,98 (p = 0,000)	0,175	0,953	0,878	0,655	0,816	0,139	0,75	0,72	MV	NEFPF N = 257
VVIC 2ª ORDEM		10,142 (p= 0,000)	0,151	0,879	0,717	0,654	0,793	0,189	0,75	0,93	MV	NEFPF N = 257

Nota. RMR, Raiz do resíduo quadrático prometido; GFI, Índice de ajustamento; AGFI, Índice de ajustamento corrigido; TLI, Índice de Tucker-Lewis; CFI, Índice de ajustamento comparativo; RMSEA, Raiz do resíduo quadrático médio de aproximação; MV, Máxima Verosimilhança; ADF, Método Assintótico; TRAU, Trauma; VEXT, Vergonha externa; VIND, Vergonha induzida; IE, Intenção empreendedora; VINT, Vergonha interna; VVIC, Vergonha vicária.

Os itens não significativos ( $p > 0,05$ ) ou que apresentavam pesos de regressão estandardizados baixos (inferiores a 0,5) foram removidos. A seguir indicamos a orientação/questão de grupo, a ordem que surge no questionário e os itens explicitados.

#### *Vergonha interna*

Itens: 1, 2, 3, 4, 5, 8 da escala que avalia a Vergonha Interna (Ver Quadro 7, pg. 56), ou seja: 1. Você planeja se encontrar com um(a) amigo(a) para o almoço. Às 5 horas da manhã, você percebe que acordou seu amigo (a). Você poderia pensar: "Eu sou imprudente."; 2. Você quebrou alguma coisa no trabalho e, em seguida, a esconde. Você poderia pensar em sair do lugar; 3. No trabalho, você espera até o último minuto para planejar um projeto e acaba mal. "Eu me sentiria incompetente."; 4. Você comete um erro no trabalho e descobre que um colega é responsabilizado pelo erro. Você ficaria quieto e evitaria o colega de trabalho; 5. Enquanto brinca, você joga uma bola e ela atinge o seu amigo no rosto. Você se sentiria incapaz ao ponto de não conseguir até mesmo de jogar uma bola e 8. Junto a um grupo de amigos, você tira sarro de um colega que não está lá. Eu me sentiria mal.

#### *Vergonha Externa*

Itens 1, 3, 4, 11, da escala que avalia a Vergonha externa (Ver Quadro 8, pg. 58), ou seja, 1. Sinto que as outras pessoas não me veem como sendo suficientemente bom; 3. As pessoas colocam-me muitas vezes abaixo; 4. Sinto-me inseguro acerca das opiniões dos outros sobre mim; 11. Acho que os outros são capazes de ver os meus defeitos.

#### *Vergonha Vicária*

Itens 4, 7, 9, 10, 11 e 12 da escala que avalia a Vergonha vicária (Ver Quadro 9, pg. 59) 4. Sinto-me conectado com os meus pais; 7. Penso que meus pais têm uma má impressão de mim; 9. Puno/Castigo os meus pais; 10; Apoio os meus pais; 11. Distancio-me dos meus pais e 12. Conforto os meus pais.

#### *Trauma*

Item 2 da escala que avalia o trauma: Este acontecimento tornou-se num ponto de referência na forma como eu compreendo a mim e ao mundo.

#### *Intenção Empreendedora*

Itens 2 e 4 da escala que avalia a intenção empreendedora: 2. Nunca procuro oportunidades de negócios para uma nova empresa e 4. Não leio livros sobre como criar uma empresa.

No caso da escala que avalia a Vergonha Externa e da escala que avalia a Vergonha Vicária, procedeu-se à depuração de dois modelos – 1ª e 2ª ordem – devido ao fato de se tratarem de construtos com mais de uma dimensão – três e duas, respetivamente. A análise foi



complementada, ainda, com a averiguação dos resíduos padronizados, não se tendo verificado a existência de valores ofensivos.

No caso do  $\chi^2$ , verifica-se que apresenta valores adequados ( $p > 0,05$ ) apenas no caso da escala que avalia a vergonha induzida (VIND) e da escala que avalia a vergonha interna (VINT). No entanto, salienta-se que o  $\chi^2$  apresenta bastantes limitações quando aplicado à modelação de equações estruturais, nomeadamente ao nível do tamanho da amostra (Bentler & Bonett, 1980). Exceto para a escala que avalia a vergonha vicária (VVIC), que apresenta valores bastante sofríveis, todas as escalas apresentam valores aceitáveis: RMR < 0,04, GFI > 0,95, AGFI > 0,93, TLI > 0,98, CFI > 0,98, RMSEA < 0,07. Da mesma forma, todas as escalas apresentam um valor de Alfa de Cronbach superior a 0,7, sendo que a Fiabilidade Composta das escalas apresenta valores superiores a 0,7.

Realizado essas informações iniciais é possível indicarmos as hipóteses, os testes estatísticos específicos e a possibilidade de rejeitar ou não rejeitar as proposições relativas ao modelo principal da pesquisa.

### **4.3 Modelo final de pesquisa: vergonha/trauma/intenção empreendedora**

Este tópico traz os resultados das relações causais entre vergonha, trauma e intenção empreendedora dos filhos de pais que sofreram o processo de falência. Para facilitar a análise e interpretação dos dados preferiu-se indicar em primeiro plano os objetivos e hipóteses. Segue-se o modelo final de pesquisa e por último apresenta-se quadro resumo dos resultados. Inicia-se com a vergonha da falência dos pais e logo após com o trauma da falência dos prováveis futuros empreendedores.

#### *Inclusão VINT, VEXT, TRAU e IE*

Das relações estabelecidas, verificou-se que vergonha interna e trauma têm efeitos diretos com a intenção empreendedora. Vergonha externa relaciona-se apenas ao trauma. Como pode ser constatado nos quadros e ilustrações seguintes existe um efeito total de -0,373 entre a vergonha interna e a intenção empreendedora, ou seja, à medida que a vergonha interna cresce 1 unidade, a intenção empreendedora diminui 0,373 unidades. O trauma da falência influencia positivamente a intenção empreendedora, sendo o efeito direto entre as variáveis positivo.

### Exclusão VVIC

Apesar das expectativas quanto à contribuição da métrica relacionada a vergonha vicária, os resultados não obtiveram dados que permitissem estabelecer relações causais (RMR < 0,04, GFI > 0,95, AGFI > 0,93, TLI > 0,98, CFI > 0,98, RMSEA < 0,07) e, assim, VVIC foi excluída do modelo. Apresentam-se os testes estatísticos de regressão para o construto, e que, confirma os resultados anteriores.

Quadro 23 Ajustamento - Análise Fatorial Confirmatória

	$\chi^2$	RMR	GFI	AGFI	TLI	CFI	RMSEA	A. Cronbach	Fiabilidade	Método
VVIC 1ª ORD	5,98 (p=0,000)	0,175	0,953	0,878	0,655	0,816	0,139	0,75	0,72	MV
VVIC 2ª ORD	10,142 (p=0,000)	0,151	0,879	0,717	0,654	0,793	0,189	0,75	0,93	MV

Nota; RMR, Raiz do resíduo quadrático prometido; GFI, Índice de ajustamento; AGFI, Índice de ajustamento corrigido; TLI, Índice de Tucker-Lewis; CFI, Índice de ajustamento comparativo; RMSEA, Raiz do resíduo quadrático médio de aproximação Máxima Verosimilhança; ADF, Método Assintótico;

Quadro 24

Vergonha vicária - R e R<sup>2</sup>

#### Resumo do Modelo<sup>b</sup>

Modelo	R	R Quadrado	R Quadrado Ajustado	Erro Padrão de Estimativa	Durbin-Watson
1	0,094 <sup>a</sup>	0,009	0,005	0,51275	1,916

a. Previsores: (Constante), VVIC

b. Variável Dependente: IE

Utilizando o método Enter, a equação de regressão encontrada não foi significativa: F (1, 255) = 2,268, p = 0,133 > 0,05, p > 0,133, com um R<sup>2</sup> de 0,009, assim, não há relação entre a Vergonha Vicária e a Intenção Empreendedora.

Quadro 25

Vergonha vicária - análise de variância

#### ANOVA<sup>a</sup>

Modelo	Soma dos Quadrados	gl	Quadrados Médios	F	Sig.
1. Regressão	0,596	1	0,596	2,268	0,133 <sup>b</sup>
Resíduos	67,044	255	0,263		
Total	67,640	256			

a. Variável Dependente: IE

b. Previsores: (Constante), VVIC

Quadro 26

*Vergonha vicária - coeficientes padronizados e coeficientes não padronizados*

Coeficientes <sup>a</sup>					
Modelo	Coeficientes Não-Padronizados		Coeficientes Padronizados	t	Sig.
	B	Erro Padrão	Beta		
1. (Constante)	2,800	0,111		25,267	0,000
Vvic	0,060	0,040	0,094	1,506	0,133

a. Variável Dependente: IE

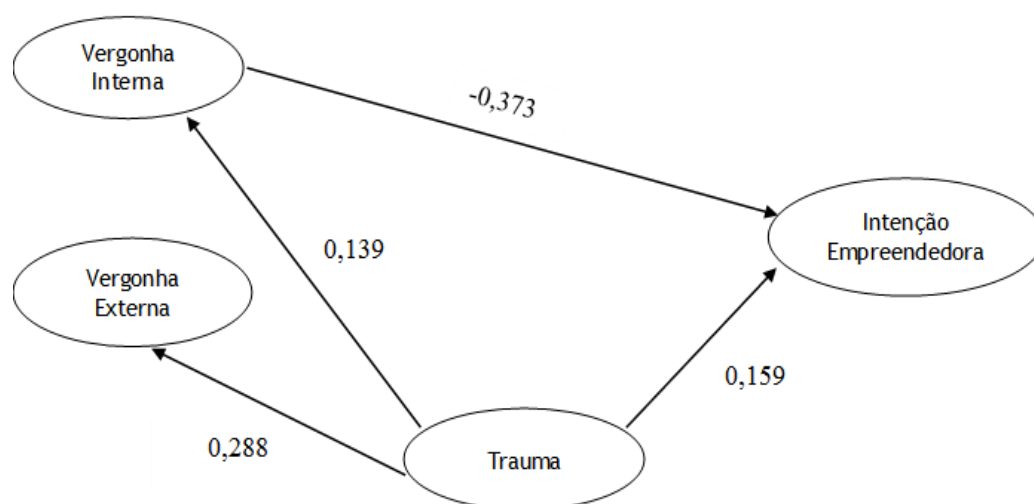


Figura 8. Modelo final da pesquisa

Para facilitar o desenrolar da leitura relembra-se os objetivos e hipóteses iniciais antes da visualização dos quadros que trazem os resultados dos testes de hipóteses.

*Quadros resumos, objetivos e hipóteses relacionadas ao modelo final de pesquisa.*

A seguir apresenta-se o modelo causal final fracionado entre vergonha e trauma adicionado aos objetivos e hipóteses a eles relacionadas.

Objetivo 1 — Identificar a vergonha da falência dos pais (VINT) – sob o ponto de vista dos filhos daqueles que faliram – e a relação com a intenção de empreender (NEFPF).

Hipótese - 1 A vergonha interna influencia negativamente a intenção empreendedora.

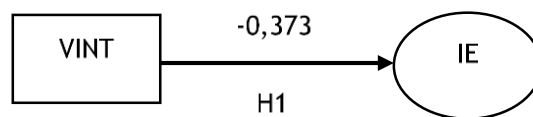


Figura 9. Relação entre vergonha interna e intenção empreendedora

Objetivo 2 — Identificar a vergonha da falência dos pais (VEXT) – sob o ponto de vista dos filhos daqueles que faliram – e a relação com a intenção de empreender (NEFPF).

*Hipótese – 2 A vergonha externa influencia negativamente a intenção de empreender.*

Os resultados não foram estatisticamente significativos (ver quadro 23).

Objetivo 3 — Identificar a vergonha da falência dos pais (VVIC) – sob o ponto de vista dos filhos daqueles que faliram – e a relação com a intenção de empreender (NEFPF).

*Hipótese – 3 A vergonha vicária influencia negativamente a intenção de empreender.*

Os resultados não foram estatisticamente significativos (ver quadro 23).

Objetivo 5 — Identificar a influência do trauma da falência dos pais (TRAU) na intenção empreendedora dos filhos.

*Hipótese – H5 O trauma da falência influencia negativamente a intenção empreendedora.*

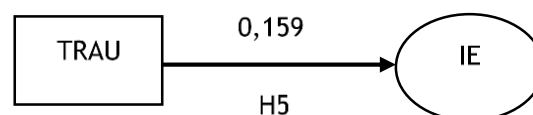


Figura 10. Relação entre trauma e intenção empreendedora

A seguir apresenta-se o quadro resumo dos efeitos do modelo para vergonha e trauma junto a intenção empreendedora

Quadro 27

*Efeitos do modelo: vergonha, trauma e intenção empreendedora*

	Significância da Relação	Efeitos Totais	Efeitos Diretos	Efeitos Indiretos
VINT->IE	0,000	-0,373	-0,373	-
VEXT->IE	0,614	n.s	n.s	n.s
VVIC->IE	0,133	n.s	n.s	n.s
TRAU->IE	0,006	0,159	0,211	-0,052

Nota. VINT, vergonha interna; IE, intenção empreendedora; VEXT, vergonha externa; TRAU, trauma; ns, não significativo.

O passo seguinte é verificar a influência do trauma da falência dos pais na VINT e VEXT. Abaixo relembra-se os objetivos e hipóteses relacionados ao trauma da falência e sua relação com a vergonha.

Objetivo 6 — Identificar a influência do trauma da falência dos pais na vergonha interna.

*H6 O trauma da falência influencia positivamente a vergonha interna.*

Objetivo 7 — Identificar a influência do trauma da falência dos pais na vergonha externa.

*H7 O trauma da falência influencia positivamente a vergonha externa.*

Objetivo 8 — Identificar a influência do trauma da falência dos pais na vergonha vicária.

*H8 O trauma da falência influencia positivamente a vergonha vicária.*

Segue quadro resumo do resultado das relações entre trauma e vergonha (VINT, VEXT e VVIC):

Quadro 28

*Efeitos do modelo: influência do trauma na vergonha*

	Significância da Relação	Efeitos Totais	Efeitos Diretos	Efeitos Indiretos
TRAU->VINT	0,051	0,139	0,139	-
TRAU->VEXT	0,000	0,288	0,288	-
TRAU->VVIC	Excluído (ver quadro 22)	n.s	n.s	n.s

*Nota.* TRAU, trauma; VINT, vergonha interna; VEXT, vergonha externa; VVIC, vergonha vicária; ns, não significativo.

O Trauma da Falência influencia positivamente a Intenção Empreendedora, sendo o efeito direto entre as variáveis positivo (21,1) e o efeito indireto – através da Vergonha Interna – negativo, embora bastante baixo (5,2). Por último, quanto ao trauma da falência, verifica-se que tem uma influência positiva de 13,9% na vergonha interna e de 28,8% na vergonha externa.

Em resumo apresenta-se o quadro que sintetiza as relações significativas e não significativas do modelo inicial.

Quadro 29

*Efeitos do modelo*

	Significância da Relação	Efeitos Totais	Efeitos Diretos	Efeitos Indiretos
VINT->IE	0,000	-0,373	-0,373	-
VEXT->IE	0,614	n.s	n.s	n.s
VVIC->IE	0,133	n.s	n.s	n.s
TRAU->VINT	0,051	0,139	0,139	-
TRAU->VEXT	0,000	0,288	0,288	-
TRAU->IE	0,006	0,159	0,211	-0,052

*Nota.* VINT, vergonha interna; IE, intenção empreendedora; VEXT, vergonha externa; TRAU, trauma; VVIC, vergonha vicária; ns, não significativo.

Quadro 30

*Medidas de ajustamento para o modelo estrutural*

	$\chi^2$	RMR	GFI	AGFI	TLI	CFI	RMSEA	Método
Modelo Estrutural	1,47 (0,000)	0,089	0,896	0,873	0,958	0,962	0,041	MV

No que diz respeito aos valores das medidas de ajustamento, verifica-se que apresentam valores aceitáveis (RMR = 0,041, AGFI = 0,873, TLI = 0,958, CFI = 0,962, RMSEA = 0,41), exceto GFI = 0,896.

## 4.4 Vergonha induzida e personalidade

A partir desse ponto processam-se as análises não concernentes ao modelo causal central, ou seja, relacionados a indução a vergonha, personalidade e comparativo de intenção empreendedora entre filhos de pais falidos e filhos de pais não falidos. Segue-se a mesma estrutura dos itens anteriores.

### *Indução à vergonha*

A mente, muitas vezes, não consegue distinguir o que existe apenas dentro dos sistemas neurais e de sua exposição ao mundo exterior (Damásio, 2000; Goleman, 1995; LeDoux, 2001; Tangney & Dearing, 2003; Tomkins, 1963). A imaginação torna-se tão intensa que real e virtual se assemelham (Glenn, 1994) e reações químicas começam a se fazer presentes no corpo (LeDoux, 2001; Rescorla, 1987; Tuke, 1872) podendo alterar o modelo mental ou o estado corporal. Alguns ativadores para esse movimento interno/externo e externo/interno são fáceis de se identificar como, por exemplo, odores, imagens, sons (Astington, 2016; Bechara & Damásio, 2005; Searle, 1998) e palavras (Nastase & Sokolova, 2007). Assim, induziu-se a vergonha da falência dos pais, através da leitura da seguinte expressão: “Imagine que seus pais faliram” e a relação com a intenção de empreender ao grupo de filhos de pais não falidos. O objetivo e hipótese são descritos a seguir:

**Objetivo 4** — Verificar junto ao grupo de não empreendedores filhos de pais não falidos (NEFPNF), quando induzidos à vergonha de terem pais falidos, os resultados na intenção de empreender.

**Hipótese H4** *A vergonha induzida influencia negativamente a intenção empreendedora.*

A regressão linear simples foi calculada para prever a intenção empreendedora baseada na vergonha induzida. A equação de regressão encontrada não foi significativa  $F(1,1113) = 1,550$ ,  $p > 0,213$ , com um  $R^2$  de 0,001, o que significa que não há relação entre vergonha induzida e intenção empreendedora no grupo de não empreendedores filhos de pais não falidos.

Quadro 31

*Vergonha induzida - R e R<sup>2</sup>*

Resumo do Modelo <sup>b</sup>					
Modelo	R	R Quadrado	R Quadrado Ajustado	Erro padrão de Estimativa	Durbin-Watson
1	0,037 <sup>a</sup>	0,001	0,000	1,00408	1,717

a. Previsores: (Constante), VIND

b. Variável Dependente: IE

Quadro 32

*Vergonha induzida - análise de variância*

ANOVA <sup>a</sup>						
Modelo	Soma dos Quadrados	gl	Quadrados Médios	F	Sig.	
1.	Regressão	1	1,563	1,550	0,213 <sup>b</sup>	
	Resíduos	1122,095	1113			1,008
	Total	1123,658	1114			

a. Variável Dependente: IE

Quadro 33

*Vergonha induzida - coeficientes não-padronizados e coeficientes padronizados*

Coeficientes <sup>a</sup>						
Modelo		Coeficientes Não-Padronizados		Coeficientes Padronizados	t	Sig.
		B	Erro Padrão	Beta		
1.	(Constante)	2,924	0,070		41,554	0,000
	VIND	-0.045	0.036	-0.037	-1.245	0.213

*Personalidade*

Este tópico apresenta a intensidade das cinco dimensões da personalidade agrupadas pela vergonha interna, externa e trauma com os respectivos objetivos e hipóteses. Após a análise das vergonhas que apresentaram diferenças entre grupos estatisticamente significativas, apontar-se-á hipóteses que concentram vergonha interna, vergonha externa e trauma.

Relativamente à escala que avalia a personalidade, não foi realizada a AFC, dado que a mesma representa um índice que avalia a intensidade de determinados traços, não constituindo, portanto, uma forma de quantificá-la. Também se verificou a intensidade na personalidade nos construtos do modelo de pesquisa que foram estatisticamente significativos. Assim vergonha vicária e vergonha induzida não fazem parte desta análise.

#### *Personalidade e vergonha interna.*

Serão apontados os resultados significativos e não significativos para as cinco dimensões da personalidade aqui analisadas: abertura, conscienciosidade, extroversão, amabilidade e neuroticismo. Também será apresentado o objetivo e hipótese relativa a VINT.

Objetivo 9 — Verificar se a dimensão da personalidade neuroticismo é a maior influenciadora da vergonha interna entre os filhos de pais falidos.

*H9 - O neuroticismo é o maior influenciador da vergonha interna entre os filhos de pais falidos (NEFPF/EFPF).*

Uma regressão linear múltipla foi realizada para avaliar a intensidade das cinco dimensões da personalidade sobre a vergonha interna. A equação de regressão encontrada foi significativa  $F(5,251) = 8,511$ ,  $p < 0,05$ , com um  $R^2$  de 0,145. A vergonha interna é igual a  $3,643 - 0,124$  (extroversão) +  $0,060$  (amabilidade) -  $0,233$  (conscienciosidade) +  $0,294$  (neuroticismo) -  $0,024$  (abertura), onde VINT e as cinco dimensões da personalidade (CGDP) são medidas em uma escala de 1 a 5. Para cada unidade de vergonha interna a intensidade do traço de personalidade diminui em 0,124 para extroversão, 0,233 para conscienciosidade e 0,024 para abertura e aumenta a intensidade para cada unidade de vergonha interna 0,060 unidades para amabilidade e 0,294 unidades para neuroticismo. Conscienciosidade e neuroticismo foram preditores significativos para vergonha interna.

Como verificado no quadro 34,  $p < 0,05$  no que diz respeito às dimensões ‘conscienciosidade’ e ‘neuroticismo’, o que significa que ambas as dimensões contribuem para a vergonha interna. Mais especificamente, e de acordo com os coeficientes não-padronizados, o efeito da ‘conscienciosidade’ é negativo ( $\beta = -0,233$ ) e o efeito do ‘neuroticismo’ é positivo ( $\beta = 0,294$ ). Estes resultados corroboram com H9.



Quadro 34

*Vergonha interna - R e R<sup>2</sup>*

**Resumo do Modelo<sup>b</sup>**

Modelo	R	R Quadrado	R Quadrado Ajustado	Erro Padrão de Estimativa	Durbin-Watson
1	0,381 <sup>a</sup>	0,145	0,128	0,83650	2,000

a. Previsores: (Constante), Abertura, Conscienciosidade, Extroversão, Amabilidade, Neuroticismo

b. Variável Dependente: VINT

Quadro 35

*Vergonha interna - coeficientes padronizados e não padronizados*

**Coeficientes<sup>a</sup>**

Modelo	Coeficientes Não-Padronizados		Coeficientes Padronizados	t	Sig.
	B	Erro Padrão	Beta		
1. (Constante)	3,643	0,468		7,789	0,000
Extroversão	-0,124	0,064	-0,116	-1,929	0,055
Amabilidade	0,060	0,082	0,046	0,725	0,469
Conscienciosidade	-0,233	0,071	-0,202	-3,288	0,001
Neuroticismo	0,294	0,062	0,284	4,732	0,000
Abertura	-0,024	0,065	-0,021	-0,361	0,719

Quadro 36

*Vergonha interna - análise de variância*

**ANOVA<sup>a</sup>**

Modelo	Soma dos Quadrados	gl	Quadrados Médios	F	Sig.
1. Regressão	29,779	5	5,956	8,511	0,000 <sup>b</sup>
Resíduos	175,635	251	0,700		
Total	205,413	256			

a. Variável Dependente: VINT

b. Previsores: (Constante), Abertura, Conscienciosidade, Extroversão, Amabilidade, Neuroticismo

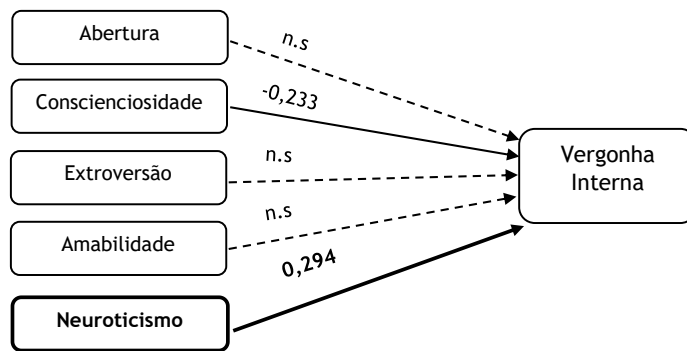


Figura 11. Relações significativas e não significativas das dimensões da personalidade relacionadas à vergonha interna

### Personalidade e vergonha externa

Serão apontados os resultados significativos e não significativos para as cinco dimensões da personalidade aqui analisadas: abertura, conscienciosidade, extroversão, amabilidade e neuroticismo. Também será apresentado o objetivo e hipótese relativa a VEXT.

Objetivo 10 — Verificar se a dimensão da personalidade neuroticismo é a maior influenciadora da vergonha externa entre os filhos de pais falidos (NEFPF/EFPP).

*Hipótese H10 O neuroticismo é o maior influenciador da vergonha externa entre os filhos de pais falidos.*

Uma regressão linear múltipla foi realizada para avaliar a intensidade das cinco dimensões da personalidade sobre a vergonha externa. A equação de regressão encontrada foi significativa  $F(5,251) = 15,609$ ,  $p < 0,05$ , com um  $R^2$  de 0,237. A vergonha externa é igual a  $3,202 - 0,128$  (extroversão)  $- 0,137$  (amabilidade)  $- 0,215$  (conscienciosidade)  $+ 0,180$  (neuroticismo)  $+ 0,007$  (abertura), onde VEXT e CGDP são medidas em uma escala de 1 a 5. Para cada unidade de vergonha externa a intensidade do traço de personalidade diminui a intensidade de 0,128 para extroversão, 0,137 para amabilidade e 0,215 para neuroticismo e aumenta a intensidade para cada unidade de vergonha interna 0,007 unidades para amabilidade e 0,294 unidades para neuroticismo. Com exceção de abertura todas as dimensões da personalidade foram significativas quanto à intensidade dos traços de personalidade para vergonha externa.

Quadro 37

*Vergonha externa - R e R<sup>2</sup>*

**Resumo do Modelo<sup>b</sup>**

Modelo	R	R Quadrado	R Quadrado Ajustado	Erro Padrão de Estimativa	Durbin-Watson
1	0,487 <sup>a</sup>	0,237	0,222	0,58006	2,268

a. Previsores: (Constante), Abertura, Conscienciosidade, Extroversão, Amabilidade, Neuroticismo

b. Variável Dependente: VEXT

O teste de Durbin-Watson apresenta um valor de 2,051, apontando para a independência dos erros.

Quadro 38

*Vergonha externa - análise de variância*

**ANOVA<sup>a</sup>**

Modelo	Soma dos Quadrados	gl	Quadrados Médios	F	Sig.
1. Regressão	26,260	5	5,252	15,609	0,000 <sup>b</sup>
Resíduos	84,454	251	0,336		
Total	110,714	256			

a. Variável Dependente: VEXT

b. Previsores: (Constante), Abertura, Conscienciosidade, Extroversão, Amabilidade, Neuroticismo

Quadro 39

*Vergonha externa - coeficientes não padronizados e padronizados*

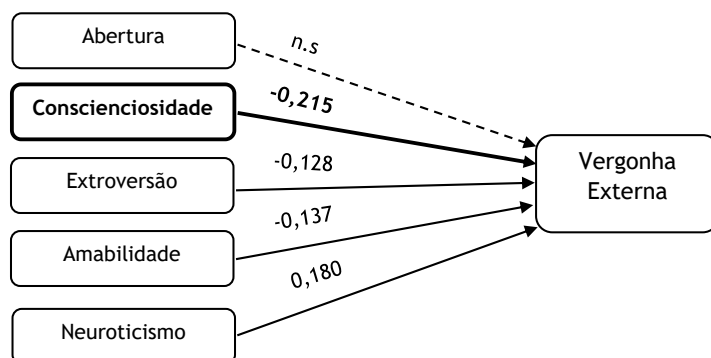
**Coeficientes<sup>a</sup>**

Modelo	Coeficientes Não-Padronizados		Coeficientes Padronizados	t	Sig.
	B	Erro Padrão	Beta		
1. (Constante)	3,202	0,324		9,872	0,000
Extroversão	-0,128	0,044	-0,164	-2,892	0,004
Amabilidade	-0,137	0,057	-0,143	-2,403	0,017
Conscienciosidade	-0,215	0,049	-0,254	-4,373	0,000
Neuroticismo	0,180	0,043	0,237	4,180	0,000
Abertura	0,007	0,045	0,008	0,147	0,884

Como verificado no quadro 38,  $p < 0,05$  no que diz respeito às dimensões 'extroversão', 'amabilidade', 'conscienciosidade' e 'neuroticismo', o que significa que estas dimensões contribuem para a vergonha externa. Mais especificamente, e de acordo com os coeficientes

não-padronizados, o efeito da 'conscienciosidade' ( $\beta = -0,215$ ), da 'amabilidade' ( $\beta = -0,137$ ) e da 'extroversão' ( $\beta = -0,128$ ) é negativo e o efeito do 'neuroticismo' é positivo ( $\beta = 0,180$ ).

Estes resultados não corroboram com a hipótese H10. A maior intensidade quanto as dimensões da personalidade é conscienciosidade que obteve -0,215.



*Figura 12.* Relações significativas e não significativas das dimensões da personalidade relacionadas à vergonha externa

Assim a hipótese H10 é rejeitada, pois conscienciosidade apresentou ser mais intensa se relacionada a vergonha externa do que a dimensão neuroticismo que obteve o segundo maior resultado.

#### *Personalidade e vergonha vicária*

**Objetivo 11** — Verificar se a dimensão da personalidade neuroticismo é a mais influenciadora da vergonha vicária entre os filhos de pais falidos.

**Hipótese H11** O neuroticismo é o maior influenciador da vergonha vicária entre filhos de pais falidos.

Os resultados não foram estatisticamente significativos (ver quadro 22, pg. 77).

#### *Personalidade e vergonha induzida*

**Objetivo 12** — Verificar se a dimensão da personalidade neuroticismo é a mais influenciadora da vergonha induzida entre os filhos de pais não falidos.

**Hipótese H12** O neuroticismo é o maior influenciador da vergonha induzida entre filhos de pais não falidos ou filhos de pais não empreendedores.

Quadro 40

Vergonha induzida - R e R<sup>2</sup>

Resumo do Modelo <sup>b</sup>					
Modelo	R	R Quadrado	R Quadrado Ajustado	Erro Padrão de Estimativa	Durbin-Watson
1	0,186 <sup>a</sup>	0,035	0,030	0,81332	2,074

a. Previsores: (Constante), Abertura, Conscienciosidade, Extroversão, Amabilidade, Neuroticismo

b. Variável Dependente: VIND

Quadro 41

Vergonha induzida – análise de variância

ANOVA <sup>a</sup>					
Modelo	Soma dos Quadrados	gl	Quadrados Médios	F	Sig.
1. Regressão	26,403	5	5,281	7,983	0,000 <sup>b</sup>
Resíduos	733,593	1109	0,661		
Total	759,996	1114			

a. Variável Dependente: VIND

b. Previsores: (Constante), Abertura, Conscienciosidade, Extroversão, Amabilidade, Neuroticismo

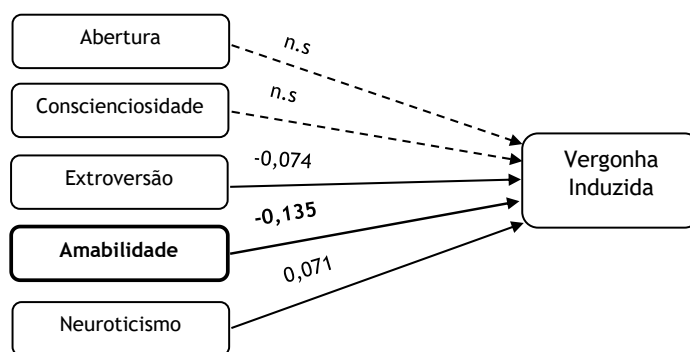
Utilizando o método Enter, obteve-se um modelo final significativo:  $F(5, 1109) = 7,983$ ,  $p = 0,000 < 0,05$ . Considerando que o R<sup>2</sup> apresenta um valor de 0,035, podemos dizer que 3,5% da variabilidade total na percepção da vergonha induzida (variável dependente) é explicada pelas variáveis independentes. O teste de Durbin-Watson apresenta um valor de 2,074, que indica que existe independência dos erros.

Quadro 42

Vergonha induzida - coeficientes não padronizados e padronizados

Coeficientes <sup>a</sup>					
Modelo	Coeficientes Não-Padronizados		Coeficientes Padronizados	t	Sig.
	B	Erro Padrão	Beta		
1. (Constante)	2,058	0,257		8,007	0,000
Extroversão	-0,074	0,033	-0,068	-2,262	0,024
Conscienciosidade	0,024	0,032	0,023	0,746	0,456
Amabilidade	-0,135	0,038	-0,117	-3,528	0,000
Neuroticismo	0,071	0,029	0,082	2,460	0,014
Abertura	0,021	0,032	0,020	0,679	0,497

Como verificado no quadro 41,  $p < 0,05$  no que diz respeito à dimensão ‘amabilidade’, ‘extraversão’ e ‘instabilidade emocional’, o que significa que estas dimensões influenciam a percepção de vergonha induzida. Mais especificamente, e de acordo com os coeficientes não-padronizados, o efeito da ‘amabilidade’ ( $\beta = -0,135$ ) e da extraversão ( $\beta = -0,074$ ) são negativos, e o efeito da ‘instabilidade emocional’ é positivo ( $\beta = 0,071$ ).



*Figura 13.* Relações significativas e não significativas das dimensões da personalidade relacionadas à vergonha induzida

Assim a hipótese H12 é rejeitada, pois amabilidade apresentou ser mais intensa se relacionada a vergonha induzida do que a dimensão neuroticismo.

### *Personalidade e trauma*

Serão apontados os resultados significativos e não significativos para as cinco dimensões da personalidade: abertura, conscienciosidade, extroversão, amabilidade e neuroticismo. Também será apresentado o objetivo e hipótese relativa a trauma da falência.

**Objetivo 13** — Verificar se a dimensão da personalidade neuroticismo é a maior influenciadora do trauma entre os filhos de pais falidos.

**Hipótese H13** O neuroticismo é o maior influenciador do trauma da falência dos pais.

Uma regressão linear múltipla foi calculada para avaliar a intensidade das cinco dimensões da personalidade sobre o trauma. A equação de regressão encontrada foi significativa  $F(5,251) = 3,300$ ,  $p < 0,007$ , com um  $R^2$  de 0,062. O trauma é igual a  $3,216 - 0,060$  (extroversão)  $- 0,232$  (amabilidade)  $- 0,093$  (conscienciosidade)  $+ 0,135$  (neuroticismo)  $- 0,014$  (abertura), onde TRAU e CGDP são medidas em uma escala de 1 a 5. Para cada unidade de trauma a intensidade do traço de personalidade diminui a intensidade de 0,060 para extroversão, 0,232 para amabilidade,

0,093 para conscienciosidade, 0,014 para abertura e aumenta a intensidade 0,135 para neuroticismo.

Quadro 43

*Trauma - R e R<sup>2</sup>*

**Resumo do Modelo<sup>b</sup>**

Modelo	R	R Quadrado	R Quadrado Ajustado	Erro Padrão de Estimativa	Durbin-Watson
1	0,248 <sup>a</sup>	0,062	0,043	1,02708	2,084

a. Previsores: (Constante), Abertura, Conscienciosidade, Extroversão, Amabilidade, Neuroticismo

b. Variável dependente: Trauma

O teste de Durbin-Watson apresenta um valor de 2,084, o que indica que existe independência dos erros.

Quadro 44

*Trauma - análise de variância*

**ANOVA<sup>a</sup>**

Modelo	Soma dos Quadrados	gl	Quadrados Médios	F	Sig.
1. Regressão	17,403	5	3,481	3,300	0,007 <sup>b</sup>
Resíduos	264,778	251	1,055		
Total	282,181	256			

a. Variável Dependente: Trauma

b. Previsores: (Constante), Abertura, Conscienciosidade, Extroversão, Amabilidade, Neuroticismo

Quadro 45

*Trauma - coeficientes não-padronizados e coeficientes padronizados*

**Coeficientes<sup>a</sup>**

Modelo	Coeficientes Não-Padronizados		Coeficientes Padronizados	t	Sig.
	B	Erro Padrão	Beta		
1. (Constante)	3,216	0,574		5,600	0,000
Extroversão	-0,060	0,079	-0,048	-0,758	0,449
Amabilidade	-0,232	0,101	-0,151	-2,302	0,022
Conscienciosidade	-0,093	0,087	-0,069	-1,067	0,287
Neuroticismo	0,135	0,076	0,112	1,774	0,077
Abertura	-0,014	0,080	-0,011	-0,172	0,864

A hipótese H13 não é corroborada. A dimensão da personalidade neuroticismo para o trauma da falência dos pais não foi significativa, como as demais dimensões, com exceção do traço amabilidade que resultou -0,232.

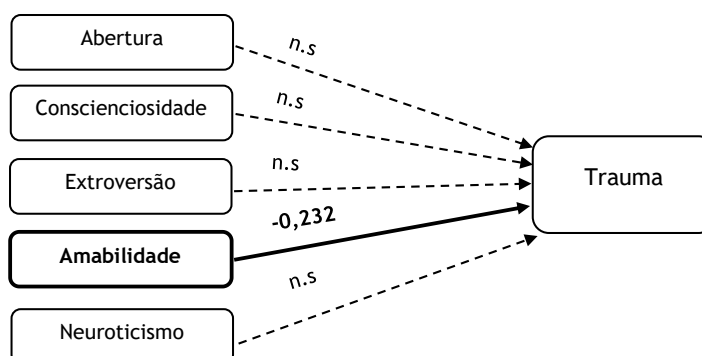


Figura 14. Relações significativas e não significativas das dimensões da personalidade relacionadas ao trauma

#### Personalidade entre filhos de pais falidos e filhos de pais não falidos

Serão apontados os resultados significativos e não significativos para as cinco dimensões da personalidade: abertura, conscienciosidade, extroversão, amabilidade e neuroticismo. Também será apresentado o objetivo e hipótese relativa aos traços de personalidade entre filhos de pais falidos e filhos de pais não falidos.

Objetivo — 14 — Identificar se o traço de personalidade neuroticismo varia entre filhos de pais falidos e não falidos.

Hipótese H14 Filhos de pais falidos apresentam maior intensidade na dimensão neuroticismo do que os filhos de pais não falidos.

Quadro 46

Médias das CGDP entre FPF e FPNF

	Estatísticas do Grupo			
	Filhos de pais não falidos		Filhos de pais não falidos	
	Média	Erro Padrão	Média	Erro Padrão
Abertura	3,710	0,788	3,756	0,805
Extroversão	3,036	0,756	3,071	0,820
Conscienciosidade	3,728	0,775	3,623	0,768
Neuroticismo	2,845	0,948	2,803	0,860
Amabilidade	3,421	0,709	3,381	0,677

Nota. Falidos N=289; Não falidos N=1263.



		Testes Amostrais Independentes								
		Teste de Levene de Homogeneidad e de Variâncias		Teste t de Igualdade de Médias						
		F	Sig.	t	gl	Sig. Bilateral	Diferença das Médias	Erro Padrão da Diferença	Intervalo de Confiança de 95% das diferenças	
									Inferior	Superior
Abertura	Supondo Variâncias Homogêneas	0,562	0,454	0,897	1550	0,370	0,046	0,052	-0,055	0,147
	Supondo Variâncias Não-Homogêneas			0,885	423,419	0,377	0,046	0,052	-0,057	0,149
Extroversão	Supondo Variâncias Homogêneas	5,966	0,015	0,705	1550	0,481	0,035	0,050	-0,063	0,134
	Supondo Variâncias Não-Homogêneas			0,670	407,484	0,503	0,035	0,053	-0,068	0,139
Conscienciosidade	Supondo Variâncias Homogêneas	0,332	0,565	-2,085	1550	0,037	-0,105	0,050	-0,204	-0,006
	Supondo Variâncias Não-Homogêneas			-2,097	432,542	0,037	-0,105	0,050	-0,204	-0,007
Neuroticismo	Supondo Variâncias Homogêneas	7,140	0,008	-0,698	1550	0,485	-0,042	0,061	-0,162	0,077
	Supondo Variâncias Não-Homogêneas			-0,742	461,933	0,459	-0,042	0,057	-0,155	0,070
Amabilidade	Supondo Variâncias Homogêneas	0,009	0,925	-0,886	1550	0,376	-0,041	0,046	-0,131	0,049
	Supondo Variâncias Não-Homogêneas			-0,911	444,018	0,363	-0,041	0,045	-0,128	0,047

Para o teste de Levene,  $p > 0,05$ , no caso das variáveis amabilidade, conscienciosidade e abertura. Consequentemente, considerando um nível de significância de 5%, a hipótese de homocedasticidade não pode ser rejeitada, sendo necessário, para estes casos, utilizar a estatística de teste que assume variâncias iguais. É possível verificar, para as variáveis abertura, extroversão, neuroticismo e amabilidade, que  $p > 0,05$ , o que significa que não existem diferenças estatisticamente significativas nestes traços entre os filhos de pais falidos e filhos de pais não falidos. Relativamente à dimensão 'conscienciosidade', existem diferenças significativas ( $p = 0,037 < 0,05$ ). Especificamente, os filhos de pais não falidos são mais conscienciosos

( $\mu = 3,73$ ), do que os filhos de pais falidos ( $\mu = 3,62$ ). Especificamente quanto ao neuroticismo, esta dimensão da personalidade mostrou-se não significativa. Assim, a hipótese H14 não é corroborada.

## 4.5 Comparativo da intenção empreendedora

Realizado os indicadores sobre os construtos principais, indução a vergonha e personalidade, o que caberia, se comparasse a média da intenção empreendedora entre o grupo amostral de filhos de pais falidos e filhos de pais não falidos? A resposta dar-se-á ao final desse tópico, após os quadros de resultados estatísticos provenientes dos testes de Levene e de médias.

Objetivo 15 — Comparar a intenção empreendedora entre filhos de pais falidos e não falidos.

*Hipótese H15 Filhos de pais falidos têm intenção empreendedora menor do que filhos de pais não falidos.*

Quadro 48

Teste de Levene entre filhos de Pais falidos (FPFNE) e filhos de pais não falidos (FPNFNE)

Testes Amostrais Independentes									
		Teste de Levene de Homogeneidade de Variâncias		Teste <i>t</i> de Igualdade de Médias					
		F	Sig.	t	gl	Sig. Bilateral	Diferença das Médias	Erro Padrão da Diferença	Intervalo de Confiança de 95% das diferenças
									Inferior Superior
IE	Supondo Variâncias Homogêneas	0,000	0,998	2,709	1370	0,007	0,18823	0,06948	0,05194 0,32452
	Supondo Variâncias Não Homogêneas			2,712	383,329	0,007	0,18823	0,06941	0,05176 0,32471

*Comparativo entre as médias de intenção empreendedora entre filhos de Pais falidos (FPFNE) e filhos de pais não falidos (FPNFNE)*

	Vontade de criar uma empresa	N	Média	Erro Padrão	Erro Padrão da Média
IE	NEFPF	257	3,033	1,003	0,063
	NEFPNF	1115	2,845	1,004	0,030

*Nota.* NEFPF, não empreendedores filhos de pais falidos; NEFPNF, não empreendedores filhos de pais não falidos.

É possível verificar que  $p = 0,007 < 0,05$ , o que significa que existe uma diferença estatisticamente significativa entre os filhos de pais falidos e os filhos de pais não falidos relativamente à intenção empreendedora. Especificamente, os filhos de pais falidos demonstram, em média, uma intenção empreendedora mais elevada ( $\bar{x} = 3,03$ ) do que os filhos de pais não falidos ( $\bar{x} = 2,84$ ), o que contraria a hipótese 15. Tal resultado não era esperado. Grande parte dos estudos apontaram os efeitos defensivos da vergonha e as consequências do trauma para o organismo: seria absolutamente normal ter um efeito contrário, ou seja, os filhos de empreendedores falidos se afastariam do empreendedorismo. Não foi o que os resultados demonstraram. Tecer-se-á maiores comentários no capítulo seguinte.

Após as análises estatísticas, observou-se as instituições de ensino superior dos dois países que mais contribuíram com a amostra: Brasil e Portugal, corresponderam a 89,7% ou 1392 participantes. Assim selecionou-se as 50 primeiras posições no *ranking* Webometrics das universidades brasileiras e portuguesas, e, entre essas, observou-se os cursos de empreendedorismo, administração/gestão e marketing. Nos exemplos brasileiros nada foi encontrado referências à discussão das consequências da falência ao empreender e à família. No caso português, apenas a Universidade de Aveiro, curso de marketing, ano 3, semestre 1 disciplina (optativa) empreendedorismo, item 7 do conteúdo da ementa: “E depois do arranque: sucesso/insucesso” (Universidade de Aveiro, 2016) e Universidade Nova de Lisboa, curso de marketing, ano 3, semestre 2, disciplina estratégia empresarial, item 6 do conteúdo programático: “Falência e reestruturação de empresas” (Universidade Lusíada de Lisboa, 2016), mostram sinais de discutirem o assunto — não encontrou-se detalhes mais específicos —. Assim, das 100 organizações analisadas, 98 delas nada foi encontrado nas ementas sobre o assunto referido.

Para encerramento deste capítulo apresentam-se os modelos de pesquisa inicial e final, bem como quadro resumo de todas as hipóteses e se foram suportadas ou não suportadas.

## 4.6 Modelo inicial e final de pesquisa

Neste último tópico do capítulo ilustram-se lado a lado os modelos inicial e final de pesquisa, bem como quadro resumo das hipóteses suportadas e rejeitadas.

*Comparativo modelo inicial e final de investigação*

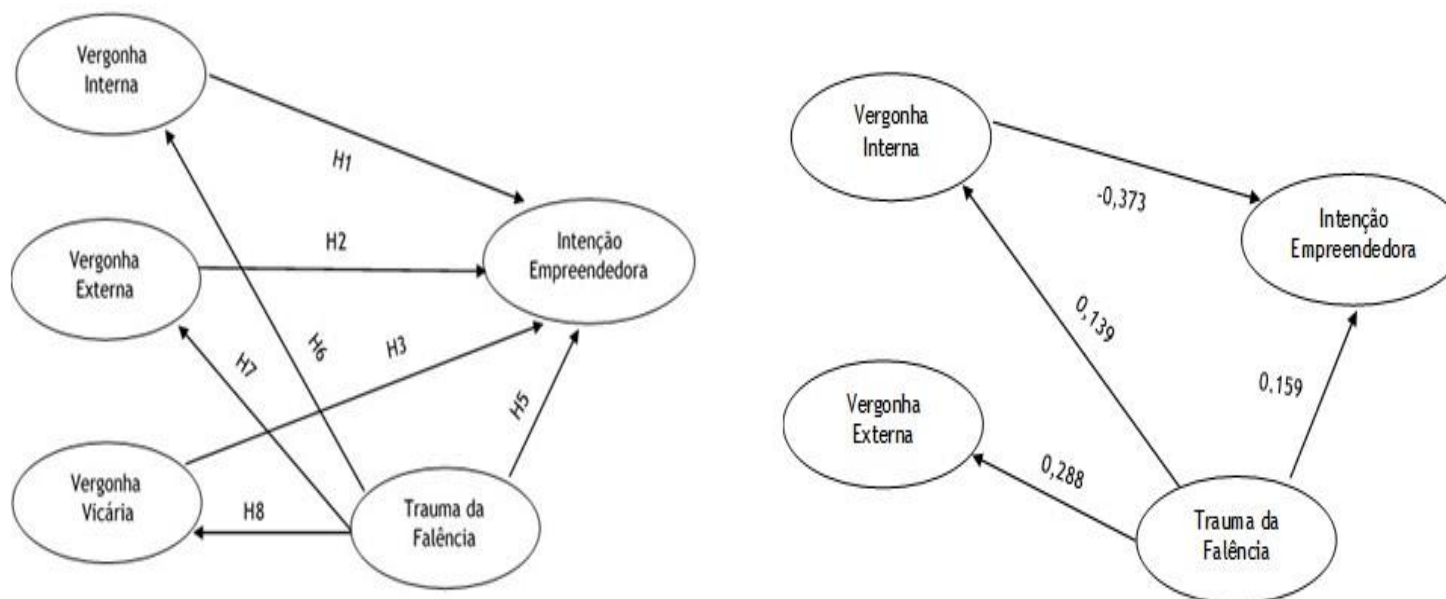


Figura 15. Modelo inicial e modelo final de pesquisa

### *Hipóteses suportadas e rejeitadas*

Conclui-se, com base nos resultados do modelo estrutural, as indicações suportadas ou não suportadas relativas ao conjunto de hipóteses que foram testadas ao longo do estudo.

Quadro 50

*Resumos das hipóteses e conclusões*

Código	Hipótese	Conclusão
H1	<i>A vergonha interna influencia negativamente a intenção empreendedora.</i>	Suportada
H2	<i>A vergonha externa influencia negativamente a intenção empreendedora.</i>	Rejeitada
H3*	<i>A vergonha vicária influencia negativamente a intenção empreendedora.</i>	Rejeitada
H4*	<i>A vergonha induzida influencia negativamente a intenção empreendedora.</i>	Rejeitada
H5	<i>O trauma da falência influencia negativamente a intenção empreendedora.</i>	Rejeitada
H6	<i>O trauma da falência influencia positivamente a vergonha interna.</i>	Suportada
H7	<i>O trauma da falência influencia positivamente a vergonha externa.</i>	Suportada
H8*	<i>O trauma da falência influencia positivamente a vergonha vicária.</i>	Rejeitada
H9	<i>O neuroticismo é o maior influenciador da vergonha interna entre os filhos de pais falidos.</i>	Suportada
H10	<i>O neuroticismo é o maior influenciador da vergonha externa entre os filhos de pais falidos.</i>	Rejeitada
H11	<i>O neuroticismo é o maior influenciador da vergonha vicária entre os filhos de pais falidos.</i>	Rejeitada
H12	<i>O neuroticismo é o maior influenciador da vergonha induzida entre os filhos de pais falidos ou filhos de pais não empreendedores.</i>	Rejeitada
H13	<i>O neuroticismo é o maior influenciador do trauma da falência dos pais.</i>	Rejeitada
H14	<i>Filhos de pais falidos apresentam maior intensidade na dimensão neuroticismo do que os filhos de pais não falidos-</i>	Rejeitada
H15	<i>Filhos de pais falidos têm intenção empreendedora menor do que filhos de pais não falidos.</i>	Rejeitada

Nota. \* Os resultados não foram significativos estatisticamente.

# Capítulo 5 - Análise dos Resultados

## Introdução

A compreensão da vergonha diante das vertentes psicológica, antropológica, econômica, sociológica e neurológica permitiu relacioná-las à falência da empresa, especificamente as repercussões junto às pessoas que as criaram. Encontrou-se um hiato teórico entre vergonha da falência dos filhos de empreendedores falidos no que tange a intenção de continuar o processo de criação de empresas. Assim, vergonha da falência dos pais tornou-se o principal objeto de estudo — se considerado sua influência na vontade de empreender — dos nascidos e criados sob o manto da falha empresarial.

A outra variável que teve efeitos causais relacionados à intenção de empreender foi o trauma decorrente da falência dos pais. Inicialmente os acontecimentos traumáticos não estavam no plano de pesquisa, mas tomou forma e mostrou-se significativa diante da necessidade de melhor compreender os processos emocionais. Apesar dos estudiosos da criação de empresas não contemplarem com o mesmo número de trabalhos — comparados aos da psicologia e psiquiatria (Boyd et al., 2014; Etkin & Wager, 2012; Lanius et al., 2001) —, encontrou-se conexões com a tese proposta, isto é, trauma relaciona-se a vergonha e a intenção empreendedora. Assim, vergonha e trauma formaram as duas variáveis independentes, sendo a última influenciadora da primeira. O terceiro elemento é a variável resultante: intenção empreendedora (IE).

Este trio de variáveis decorre do que se desejava saber e que se configurou como questão de partida: De que maneira a vergonha e o trauma da falência dos pais influenciam a intenção empreendedora dos filhos? Ao final da revisão de literatura e após as observações, coleta e análise de dados, respondeu-se à pergunta instigadora da tese.

Vergonha foi fracionada de acordo com a origem da emoção: Vergonha interna (VINT) - que já integra a personalidade; vergonha externa (VEXT) a percepção dos outros sob o ponto de vista do envergonhado e vergonha vicária (VVIC), sentir vergonha pela ação dos outros. Essas métricas só foram respondidas pelos filhos que apontaram que houve falência da empresa dos pais.

A maneira que a vergonha da falência dos pais (VINT) influencia a intenção empreendedora dos filhos aparenta uma reta em declive se ajustada aos dados. Em outras palavras, quanto mais vergonha, menor é a intenção de empreender. Acrescenta-se às descobertas, a dimensão da

personalidade neuroticismo, que se mostrou de maior significância em relação às demais dimensões.

Ao contrário, a maneira que o trauma da falência dos pais influencia a intenção empreendedora dos filhos aparenta uma reta em auge se ajustada aos dados, ou seja, quanto mais trauma decorrente da falência maior a intenção empreendedora. Acrescenta-se às descobertas, a dimensão da personalidade amabilidade, única dimensão da personalidade que se mostrou significativa estatisticamente.

O trauma positivamente relacionado a IE foi o resultado inesperado. A literatura analisada impele a inferir que vergonha e trauma da falência são causadores de diminuição da intenção de empreender. A previsão inicial confirmou-se na vergonha, mas resultou ao contrário quanto ao trauma, embora esse aja positivamente sobre vergonha.

Para detalhar o que se sumarizou, subdividiu-se em seis unidades. 5.1 Vergonha é defensiva (-) intenção de empreender e transporta a análise dos tipos de vergonha e suas relações com intenção empreendedora; 5.2 Trauma é ofensivo (+) intenção de empreender, carrega a análise da relação entre trauma e vontade de empreender. 5.3 Intenção é preditiva do comportamento, relembra com os mesmos argumentos — relatados no formato menos estanque do que no capítulo destinado ao referencial teórico — as bases científicas do modelo de intenção como um dos mais indicados para mensurar o desejo de construir negócios. 5.4 Empreender é uma atividade de risco, traz o escopo do empreendedorismo considerado como uma atividade onde a segurança não é o elemento norteador. 5.5 Estímulos e reações divergem entre pessoas alude a personalidade e relaciona-as aos principais construtos do estudo e o último ponto, 5.6 resume os principais pontos da investigação com as consequentes hipóteses e conclusões.

Oferece-se outro ângulo para melhor compreender esse capítulo — embora preferiu-se a divisão comentada no parágrafo anterior — pode ser imaginado em quatro seções: revisão dos argumentos teóricos que subsidiaram a formulação de hipóteses, metodologia, análises estatísticas e resultados.

Esses tópicos refletem a condensação do capítulo destinado aos resultados de pesquisa. Os primeiros comentários aludem a emoção da vergonha como instrumento para retorno ao equilíbrio físico, emocional e social. Os demais pontos seguem a ordem já indicada.

## 5.1 Vergonha é defensiva (-) intenção de empreender

Os seres vivos são frutos da evolução (Darwin, 2014) e as emoções auxiliaram a desenvolver o homem (Daly & Wilson, 1999). Entende-se emoção como um conjunto de fenômenos bioquímicos que se expressam em impulsos naturais que fomentam o instinto de conservação (Eysenck & Bauer, 2013). Há certo consenso entre os investigadores que as emoções podem ser agrupadas em dois grandes conjuntos: primárias e secundárias.

As emoções primárias ou básicas são consideradas comuns — embora esta visão não seja unânime (Mesquita & Frijda, 1992) — a todos os seres humanos, não carecem de reflexões profundas e consideram-se instintivas. São exemplos: raiva, medo, nojo, felicidade e surpresa (Ekman, 1992b). As emoções secundárias, de forma contrária, exigem capacidade cognitiva. Há possibilidade — pelo menos parcial — de controle e se conecta mentalmente com as relações sociais. São exemplos: culpa, orgulho, gratidão, nostalgia, tédio e vergonha (Kemper, 1987). As emoções, em menor ou maior grau, vinculam-se a outras emoções. Raiva e culpa, por exemplo estão inúmeras vezes associadas, bem como medo e vergonha.

A vergonha (VER) — uma das emoções-guia das ações humanas — é uma emoção social/moral que exige várias conexões sinápticas. Embora seja de importância vital para o convívio, é considerada desagradável e dolorosa. Provoca sensação de incapacidade, inferioridade e baixa autoestima. VER — interpretada como humilhação — pode provocar reações agressivas físicas e psicológicas a outrem. É possível que o envergonhado autopuna-se conscientemente ou inconscientemente na busca do equilíbrio sistêmico. Exemplos radicais são a imolação e o suicídio. Mais comedidos. Alguns comportamentos culminam no isolamento e fuga do convívio social. Estes exemplos exigem consciência, embora não seja difícil exemplificar casos relacionados a depressão e ansiedade e, que, nem sempre, o envergonhado tem ciência do evento. VER irrompe quando os valores pessoais são socialmente não aceitos e julgam-se passíveis de punição. VER, assim, é uma ferramenta de defesa do homem para agressões reais ou fantasiadas. Cabe aqui algumas linhas para elucidar a unicidade do real e não real.

Considerar o imaginado como não existente no ambiente, mas presente na mente aparenta possível erro interpretativo. A filosofia nos ajuda a perceber a unicidade na suposta dualidade do mundo. Este aparente paradoxo fica mais fácil se lembrada a filosofia de Platão (*A República* (Corvisieri, tradução brasileira - *A República*) e Descartes (*Discurso do Método* (Galvão e Stahel, tradução brasileira)), entre outros filósofos, que dão base à visão dualista das coisas, em outras palavras, entre um mundo dentro da caverna e outro mundo fora da caverna, ou, se pensar há existência. Entretanto, pode ser compreensível diante do pensamento monista proclamado por Spinoza (*Ética*, Chauí, tradução brasileira). Não há um mundo dentro e fora da caverna. Há o mundo. Não há penso logo existo, mas existir está contido no pensar e o pensar contém a existência, ou ainda se existe antes de pensar. Desta forma, aspirar construir uma empresa leva



cogitar o derruir, de prosperar e de minguar, de se orgulhar e se envergonhar, de crescer e falir. Nesta perspectiva associa-se vergonha a emoção primária do medo e possibilita a necessidade atemporal de sobreviver em detrimento de morrer.

Relembrado o conceito e função da vergonha, detalhar-se-á a ativação emocional e os caminhos homeostáticos que o organismo humano busca para se reequilibrar. O acre — e necessário — sentimento de vergonha pode ser iniciado por quatro perspectivas: celular, organicista, biopsicológica e cognitiva (Izard, 1993). Reaviva-se cada uma delas:

A vergonha pode ser desencadeada pelo resultado das experiências humanas. As características do ser estão enraizadas no DNA (Watson & Crick, 1953) e que promovem entre outras ações o sentido mais instintivo de defesa para a preservação da vida.

A outra forma de ignição emocional é denominada organicista e condensa a relação do sistema sensório-motor e os estados subjetivos. É, talvez, melhor percebida, quando demonstrada a íntima ligação entre mente e corpo, tendo-os como unos. Exemplifica-se: as faces (de pais e filhos) podem ficar rubras quando filhos são impedidos de frequentar a escola por atrasos financeiros, especialmente se o bloqueio é partilhado a outras pessoas. O corpo reage sinalizando o desconforto (para os outros) e o fluxo de sangue dirigido a área da cabeça auxilia (para si) a compreensão deste processo.

O próximo ativador, o biopsicológico, caracteriza-se pela ambivalência consciente e inconsciente. Lembranças da falência dos pais ou de outras pessoas são armazenadas nas células que geram memórias biográficas ou traumáticas, sejam elas percebidas ou não.

O último processo ateador é consciente e denominado cognitivo. Ao contrário dos primeiros e parte do terceiro acionador, exige acesso a memória, capacidade de reflexão e imaginação. Expressar intenção envolve, entre outras, essas capacidades mentais que podem funcionar como oxigenadores ou abafadores do processo criativo empreendedor.

Compreendido os abrasadores emocionais, esclarecer-se-á as formas de interpretar a vergonha: interna, vicária e externa. Recapitula-se cada uma delas. A vergonha interna (VINT) dá-se quando a vergonha já faz parte da personalidade, da própria pessoa, modificando o seu ser. Pode ser resultado do exame das próprias ações ou através de outrem (vergonha vicária - VVIC). A última forma de interpretação, como pensamos de que forma somos vistos na mente das outras pessoas, denomina-se vergonha externa (VEXT). Nos próximos parágrafos destacaremos os resultados estatísticos mais significativos ao menos significativos.

A VINT foi o sustentáculo da tese, o qual se confirmou a hipótese de que vergonha influencia negativamente a intenção empreendedora. Os resultados indicam que mais de 1/3 da não intenção de empreender é explicada por essa variável (-0,373),  $p = 0,000 < 0,005$ .

Confirmou-se a proposição inicial configurada na hipótese *H1 - A vergonha interna influencia negativamente a intenção empreendedora*. A vergonha da falência dos pais pode ser considerada como um dos indicadores da não intenção de empreender dos filhos. Ratificou-se os resultados dos trabalhos já publicados que a vergonha faz parte ativa do sistema de proteção do *self* quando o empreendedorismo é percebido como uma atividade de risco e que pode provocar danos pessoais e sociais.

A percepção do que as outras pessoas pensem de si foi medida pela vergonha externa (VEXT). A vergonha da falência dos pais na mente dos outros não se mostrou significativa à relação de empreender. Desta forma a proposição inicial que VEXT relacionar-se-ia negativamente com a IE não foi suportada  $p = 0,614 > 0,05$ . Assim, rejeita-se a hipótese *H2 - A vergonha externa influencia negativamente a intenção empreendedora*.

Nas concepções iniciais de tese encontraram-se indicativos que além da vergonha interna a vergonha vicária estaria mais próxima aos objetivos da investigação. Parecia clara a ligação de sentir vergonha pelo insucesso empresarial dos pais. Entretanto, os resultados não foram significativos. Talvez, a ideia de medir a vergonha vicária deveria ter instrumento específico para o propósito de pesquisa. A adaptação não trouxe os resultados esperados  $p = 0,133 > 0,05$ , não se constatou relação significativa entre VVIC e IE. Consequentemente rejeitou-se a hipótese *H3 - A vergonha vicária influencia negativamente a intenção empreendedora*. Assim, VVIC foi excluída do modelo final de pesquisa.

Mensurou-se VINT, VEXT e VVIC junto ao grupo de filhos de pais que passaram pela experiência de terem falido. Nesta análise foi excluído o grupo de filhos de empreendedores que não faliram e os filhos de não empreendedores, que, a princípio, não estariam relacionados a falência empresarial. Resolveu-se testar a relação da vergonha com essa amostra. Assim, foi indispensável impelir a sentirem vergonha da falência dos pais através do processo de indução, pois, por vezes, as reações mentais não conseguem separar o real do imaginado. Também se considerou que boa parte dos questionados teriam, em maior ou menor grau, conhecimentos, sejam conscientes ou inconsciente sobre as irradiações da falência da empresa. Os resultados demonstraram como não significativa a relação entre a vergonha induzida (VIND) e IE, refutando-se a hipótese *H4 - A vergonha induzida influencia negativamente a intenção empreendedora*.

A seguir, reapresenta-se os resultados dos testes estatísticos de VINT, VEXT, VVIC, VIND relacionadas a intenção empreendedora.

Quadro 51

*Significância e efeitos totais entre vergonha e intenção empreendedora*

	Significância da relação	Efeitos Totais	Efeitos Diretos	Efeitos Indiretos
VINT->IE	0,000	-0,373	-0,373	-
VEXT->IE	0,614	n.s	n.s	n.s
VVIC ->IE	0,139	n.s	n.s	n.s
VIND ->IE	0,213	n.s	n.s	n.s

Nota. ns, não significativo.

## 5.2 Trauma é ofensivo (+) intenção de empreender

Na busca do estado da arte, constatou-se que a falência carrega aspectos positivos, entre eles, pode auxiliar o processo de qualificação para novas aventuras empreendedoras. Entretanto, como já referido, falir pode ter um efeito traumático para o núcleo familiar. A literatura relaciona positivamente vergonha e trauma e, nos resultados obtidos, confirmou-se essa ligação. A vergonha já internalizada pode ser originada do trauma, se este for considerado evento significativo — negativo — para a vida da pessoa atingida. Entretanto, ocorreu resultado imprevisto. O evento traumático da falência, quando assim considerado, tem efeitos positivos na intenção empreendedora. Especificamente, o trauma da falência dos pais contribui com 15,9% do efeito total.

A hipótese H5 — *O trauma da falência influencia negativamente a intenção empreendedora*, teve como base que, ao negar, ou demonstrar pouco interesse na intenção de empreender, protegeriam-se dos possíveis infortúnios do empreendedorismo. A proposição inicial não resistiu aos testes e proporcionou efeito contrário. Foi um resultado surpreendente, mas pode ser compreendido. Há pessoas que se resignam do trauma e consideram — apesar dos percalços vistos e/ou sentidos — trilharem o mesmo caminho empreendedor que os pais percorreram. Veciana (2007b) incluiu nas suas perspectivas para abordagem do estudo científico do empreendedorismo a possibilidade de que os reveses podem tornar-se estimuladores ao se defrontar com o que os impediu ou lhes causou possível transtorno. Empreendedores que faliram e seus filhos podem ser incluídos nesta abordagem.

Na página seguinte apresenta-se quadro demonstrativo estatístico com os efeitos diretos e indiretos da relação trauma e intenção empreendedora.

Quadro 52

*Significância e efeitos totais entre trauma e intenção empreendedora*

	Significância da relação	Efeitos Totais	Efeitos Diretos	Efeitos Indiretos
TRAU->IE	0,006	0,159	0,211	-0,052

Além do efeito constatado na IE, as memórias traumáticas da falência, têm um efeito positivo na vergonha. Foi significativa a relação TRAU->VEXT e TRAU->VINT. Assim, trauma, indiretamente através da vergonha, é um inibidor e, diretamente, amplificador da IE. A VEXT  $p(0,000) < 0,005$  é significativa e VINT  $p(0,051) > 0,05$  como um valor aceitável considerado as medidas de ajuste, embora fosse prudente outros estudos.

Quadro 53

*Significância e efeitos totais entre trauma, vergonha e intenção empreendedora*

	Significância da Relação	Efeitos Totais	Efeitos Diretos	Efeitos Indiretos
TRAU->VINT	0,051	0,139	0,139	-
TRAU->VEXT	0,000	0,288	0,288	-
TRAU->IE	0,006	0,159	0,211	-0,052

Quadro 54

*Medidas de ajustamento para o modelo estrutural*

	$\chi^2$	RMR	GFI	AGFI	TLI	CFI	RMSEA	Método
Modelo Estrutural	1,47 (0,000)	0,089	0,896	0,873	0,958	0,962	0,041	MV

### 5.3 Intenção é preditiva do comportamento

Este tópico poderia ser o primeiro desse capítulo, porém, julga-se que, compreendido os efeitos da vergonha e do trauma da falência dos pais, pode-se, a partir deste ponto, melhor esclarecê-lo.

A ciência ao longo dos séculos tem se preocupado na previsão dos comportamentos. Os modelos de intenção (Ajzen, 1999) são considerados teoricamente robustos e são bem aceitos

pelos pesquisadores do empreendedorismo para prever a intenção empreendedora. Segundo a Teoria do Comportamento Planejado (TCP) os preditores da intenção empreendedora são baseados em crenças comportamentais, normativas e de controle. Esses três elementos são considerados no modelo de intenção empreendedora individual (MIEI) concebido por Thompson (2009) e alia-se aos conceitos de autoeficácia embutidos no modelo de evento empreendedor construído por Shapero e Sokol (1982) e Bandura (1995). MIEI é simples, conciso e tais características foram cruciais para sua escolha. Especificamente à falência dos pais e à relação com os filhos de se embrenharem ou não na criação de empresas, é necessário relembrar sucintamente os preditores da IE.

A atitude para com o comportamento é explicada através das exposições sobre as possibilidades de influência — hereditárias, emocionais e cognitivas — aos filhos de pais falidos aliado ao processo de aprendizagem por modelagem.

As normas subjetivas são esclarecidas pelo estigma que a sociedade impõe para os empreendedores que sucumbiram na busca do sucesso e que podem impingir indiretamente os filhos. Pela literatura há indícios que o sistema normativo, além da cultura, tem bases no modelo burocrático de administração (Chiavenato, 2002; Merton, 1992; Weber, 2001), que ignora ou tenta minimizar as ações imprevistas (Barros, 2008). A falência e suas consequências ainda apresentam uma grande carga de imprevisibilidade. As disfunções dos sistemas são naturais (Merton, 1992), e, por vezes, as punições e estigmas que visam ao reequilíbrio do organismo promovem mais malefícios do que benefícios à pessoa e à sociedade. Normas subjetivas são baseadas em um modelo regulador que desconsidera os acasos: considera-se imprevisibilidade um composto da previsibilidade. Merton (1992) critica essa visão funcionalista da harmonia do sistema e, ao que parece, é o primeiro a esclarecer, pelo menos ao que toca as organizações, a diferença entre funções manifestas e latentes. As funções latentes se integram para conceber o que se deseja, mas o mesmo processo produz o indesejado. A falência faz parte deste segundo grupo.

O terceiro componente do modelo de intenções — percepções das capacidades de concretização das crenças — também é mensurado indiretamente pelo modelo de Thompson (2009). Objetivamente mede a possibilidade de concretizar, ou, pelo menos, mensurar a própria capacidade para a tarefa empreendedora. Esta faculdade de perceber a valência de obter sucesso, pode ser denominada como autoeficácia, aqui considerada a percepção cognitiva, influenciada pelas referências hereditárias e emocionais.

Avaliado o modelo de intenções, far-se-á alguns comentários sobre o risco que as pessoas incorrem em escolher a atividade empreendedora como estilo de vida ou atividade geradora de seu sustento.

## 5.4 Empreender é uma atividade de risco

Criar empresas não é uma atividade desprovida de ameaças (Monsen & Urbig, 2009). Os benefícios a ela auferidos como rendimentos médios mais altos do que tornar-se um empregado, certa liberdade de horários, ter maior domínio sobre suas atividades, entre outras vantagens (Douglas & Shepherd, 2002; Dyer, 1994; Krueger, 2007c), por vezes, implica em ameaças ao bem-estar físico, emocional e social (Cardon et al., 2011; Coad, 2013; Khelil, 2016). Estes são alguns dos temores relacionados à atividade empreendedora.

Falência e fracasso podem ser considerados como sinônimos, embora falir possa imputar diretamente a seus criadores, indiretamente à família e às pessoas ou organizações interessadas, conhecimentos, competências e experiências que podem fortalecer e diferenciá-las para outras atividades, inclusive a formação de novas empresas ou direção de companhias já existentes (Douglas & Fitzsimmons, 2012; Kolchin & Hyclak, 1987). Porém, ressalta-se que falir é uma experiência dolorosa e os criadores de empresas são propensos a sair completamente do empreendedorismo.

É compreensível o distanciamento inicial para novas tentativas empreendedoras após o encerramento da empresa pelo processo falimentar, pois os falidos têm custos maiores para conseguir empréstimos, perdem capital financeiro, social e humano, mesmo que eles não sejam os responsáveis pelo ocorrido. Há possibilidades que os filhos sintam parte destas intempéries, inclusive a emoção moral da vergonha, que, quando internalizada, inicia ou potencializa a visão negativa de si mesmo.

Considerando os aspectos defensivos relacionados a vergonha, a aprendizagem por modelos e o risco da atividade empreendedora, há condições suficientes para análise da hipótese: H15 - *Filhos de pais falidos tem intenção empreendedora menor do que filhos de pais não falidos*. Mais uma vez, o resultado foi o contrário do que se imaginou. Os filhos de pais falidos tiveram IE maior do que os filhos de pais não falidos. Abaixo quadros demonstrativos das médias apuradas e significância estatística.

Quadro 55

*Média da intenção empreendedora entre filhos de pais falidos e não falidos*

	Vontade de criar uma empresa	N	Média	Erro Padrão	Erro Padrão da Média
IE	NEFPF	257	3,033	1,003	0,063
	NEFPNF	1115	2,845	1,004	0,030

Nota. NEFPF, não empreendedores filhos de pais falidos; NEFPNF, não empreendedores filhos de pais não falidos.

Quadro 56

*Significância estatística entre NEFPF e NEFPNF*

Testes Amostrais Independentes										
		Teste de Levene de Homogeneidade de Variâncias		Teste <i>t</i> de Igualdade de Médias						
		F	Sig.	t	gl	Sig. Bilateral	Diferença das Médias	Erro Padrão da Diferença	Intervalo de Confiança de 95% das diferenças	
									Inferior	Superior
IE	Supondo Variâncias Homogêneas	0,000	0,998	2,709	1370	0,007	0,18823	0,06948	0,05194	0,32452
	Supondo Variâncias Não Homogêneas			2,712	383,329	0,007	0,18823	0,06941	0,05176	0,32471

Os filhos de pais falidos demonstram, em média, uma intenção empreendedora maior ( $\bar{x} = 3,03$ ) do que os filhos de pais não falidos ( $\bar{x} = 2,84$ ). Tal resultado vai no sentido contrário à nossa proposição inicial. A diferença de aproximadamente 9,4% foi um resultado inesperado. Assim, como a percepção do trauma teve um resultado positivo para intenção empreendedora (0,159), apesar do efeito negativo da vergonha interna (-0,373), é possível que, em média, a falência dos pais possa ter agido como motivador, ao invés de inibidor da IE. Neste sentido pode-se encontrar nexos nos pensamentos que nortearam os trabalhos dos teóricos da marginalidade.

## 5.5 Estímulos e reações divergem entre pessoas

Como já comentado a previsão da ação comportamental de criar empresas teve sua base no modelo de intenções. As intenções são planos mentais. Cabe aqui pequeno parêntesis para se discutir o sentido de planos antes de esclarecer propriamente um dos ângulos possíveis para explicar as diferenças interpretativas entre pessoas.

Aprender é o processo de adquirir informações (Lent, 2005) e base para o agir. Todos aprendemos, mas sua internalização e potencial de alterar comportamentos é particular. Singulariza-se diante das vertentes biológicas, psicológicas, circunstanciais e culturais. Esses quatro aspectos são subsidiados pelas maneiras de obtenção das informações, que, após processadas, podem ser concebidas como conhecimento. Restringindo-se os movimentos legados pela evolução (instintivos), existe basicamente dois processos para aquisição da

informação: a experiência própria e a experiência advinda de outrem, que, — em menor ou maior grau — realiza-se no cérebro límbico e no córtex cerebral.

Os organismos dedicados ao processamento da informação atravessam o sistema emocional e cognitivo. A informação é tratada, consciente ou inconsciente, pelos complexos organismos encefálicos e suas significações, percebidas ou não, carregam o que o sistema cerebral julga ser mais adequado. Não há aprendizado puramente cognitivo, nem genuinamente impoluto do ponto de vista emocional. Aprender é emotivo e cognitivo. Enganam-se os pesquisadores, como (Gudmundsson & Lechner, 2013) que dão ênfases aos aspectos cognitivos em suas pesquisas sem considerar, com o devido significado, os aspectos emocionais.

Além dos circuitos neurais emocionais e cognitivos capazes de compreender e formular rotinas, o aprendizado é circunstancial e cultural. O primeiro relaciona-se ao momento em que ocorre a avaliação, significação e o armazenamento da informação. O aprendizado também é afetado pela égide cultural, pois aprender francês para os nativos de Toronto tem um nível de importância diferente do que aprender a língua francesa para a etnia Xavante<sup>19</sup>. Embora o objeto de estudo seja o mesmo, as necessidades são diferentes. Para um canadense nascido na região de fala anglo-saxônica é adequado conhecer a cultura de seus compatriotas nascidos mais ao norte de fala gaélica; porém para um A'uwe<sup>20</sup> essa importância tende a não ser a mesma. Assim, o significado de vergonha e sua relação com a intenção empreendedora pode diferir diante da situação e entre pessoas de culturas distintas.

Realizada essa argumentação, ater-se-á a análise das perspectivas diversas que os filhos de empreendedores podem assumir diante do quadro de falência dos pais sob a égide das cinco dimensões da personalidade.

### 5.5.1 Modelos mentais

Os modelos mentais são semelhantes em sua estrutura básica e diferentes quanto à compreensão. A personalidade pode ser posta como um *proxy* para as singularidades do homem, e foi, e será, utilizada como uma lente interpretativa. O modelo das cinco dimensões da personalidade facilita a elucidação das diferenças relacionadas à vergonha e ao trauma, absorvidos pela psique e traduzidos na intenção de empreender.

---

<sup>19</sup> Xavantes Povo indígena brasileiro que habita as regiões compreendidas entre os estados de Mato Grosso e Goiás.

<sup>20</sup> Autodenominação do povo Xavante



As cinco grandes dimensões da personalidade (CGDP) são: abertura - a mente não reage negativamente a novos eventos; conscienciosidade - personalidade focada em objetivos que se utiliza de ferramentas gerenciais como o planejamento e a organização; extroversão - ações comportamentais voltadas para o relacionamento, para o exterior; amabilidade - conjunto de características pessoais que facilita a simplicidade de viver, demonstra confiança e empatia; neuroticismo - particularidade das pessoas com pouco controle emocional, cujos sentimentos afloram com mais intensidade.

A CGDP foi usada para dividir os grupos que obtiveram correlações estatisticamente significativas entre vergonha, trauma e intenção empreendedora. Vergonha vicária e vergonha induzida não são aqui representadas, pois, como já demonstrado, os resultados não se mostraram significativos. Para melhor entendimento, realizou-se quadro a quadro entre as CGDP e as variáveis vergonha interna (VINT), vergonha externa (VEXT) e trauma (TRAU). Segue-se quadro resumo e análise dos resultados por dimensões da personalidade.

#### *Abertura*

A dimensão abertura da personalidade não se mostrou significativa para nenhum dos construtos. O modelo mental que reage positivamente ao inusitado, ao novo, pelo menos diante da amostra de filhos de pais falidos e filhos de pais não falidos, não se mostrou sensível as variáveis causais analisadas. Uma outra análise pode aqui ser considerada: pessoas com características mais próximas a dimensão da personalidade abertura, podem ser menos atingidas pelas barreiras defensivas incorporadas na vergonha e no trauma da falência dos pais.

#### Quadro 57

##### *Abertura*

Abertura	Coefficientes Não-Padronizados	R <sup>2</sup>	Sig.
	Beta		
Vergonha Interna	-0,024	n.s	0,719
Vergonha Externa	0,007	n.s	0,884
Trauma	-0,014	n.s	0,864

*Nota.* n.s, não significativo.

### *Conscienciosidade*

A dimensão conscienciosidade da personalidade não se mostrou significativa quanto ao trauma da falência; porém pessoas centradas e focadas em objetivos, atenta a normas, procedimentos e padrões, os testes demonstraram que foram significativas para a vergonha internalizada e vergonha externa. Os betas de -0,233 para VIN e 0,215 para VEXT mostram inclinação negativa da reta de regressão ajustada. Indica que as pessoas com traço de personalidade de maior incidência junto a conscienciosidade, menor será a vergonha interna e externa, em resumo maior conscienciosidade menor a vergonha da falência dos pais, apesar que os  $R^2$  é 0,041 para VINT ou apenas 4,41% da variação da vergonha interna é explicada pelo modelo. O  $R^2$  é 0,065 para VEXT ou apenas 6,5% da variação da vergonha externa é explicada pelo modelo.

Quadro 58

### *Conscienciosidade*

Conscienciosidade	Coeficientes Não-Padronizados	$R^2$	Sig.
	Beta		
Vergonha Interna	-0,233	0.041	0,001
Vergonha Externa	-0,215	0.065	0,000
Trauma	-0,093	n.s	0,287

Nota. n.s, não significativo.

### *Extroversão*

Pessoas que se mostram alegres, entusiasmadas e voltadas para o comportamento social, nos testes estatísticos não obtiveram valores não significativos para trauma  $0,449 > 0,05$ , VINT  $0,055 > 0,05$ , mas foram significativos para VEXT  $0,004 < 0,005$ . Os betas de -0,128 para VEXT mostra inclinação negativa da reta de regressão ajustada. Indica que as pessoas com traço de personalidade de maior incidência junto a extroversão, menor será a vergonha externa, em resumo maior extroversão menor a vergonha externa da falência dos pais, apesar que, o  $R^2$  é 0,027 para VEXT ou pouco mais de 2,5% da variação da VEXT é explicada pelo modelo.

Quadro 59

*Extroversão*

Extroversão	Coeficientes Não-Padronizados	R <sup>2</sup>	Sig.
	Beta		
Vergonha Interna	-0,124	n.s	0,055
Vergonha Externa	-0,128	0,027	0,004
Trauma	-0,060	n.s	0,449

*Nota.* n.s, não significativo.

*Amabilidade*

A dimensão amabilidade da personalidade se mostrou significativa para VEXT e TRAU. O modelo explica 2% da variação (Beta -0,137) e 2,3% da variação (Beta -0,232) respectivamente. Os resultados não mostraram valores significativos para VINT. Desta forma, quanto mais amabilidade menos vergonha externa e menos trauma da falência dos pais.

Quadro 60

*Amabilidade*

Amabilidade	Coeficientes Não-Padronizados	R <sup>2</sup>	Sig.
	Beta		
Vergonha Interna	0,060	n.s	0,469
Vergonha Externa	-0,137	0,020	0,017
Trauma	-0,232	0,023	0,022

*Nota.* n.s, não significativo.

*Neuroticismo*

A dimensão neuroticismo da personalidade se mostrou significativa em duas das três variáveis independentes. A exceção foi a variável trauma. Pessoas com pouco controle das emoções — especialmente as negativas — podem ser mais sensíveis a sintomas de doenças psicológicas como a ansiedade e sentimentos de tristeza. VINT (Beta 0,294) e VEXT (Beta 0,180) o modelo explica respectivamente 8,1% e 5,6% da variação. Todos os coeficientes significativos e não-padronizados de beta foram positivos, ou seja, o ajuste da reta no modelo de regressão tem um sentido inverso dos resultados negativos da maioria dos outros perfis de personalidade, bem como, apresenta um dos maiores índices encontrados relativos às várias dimensões da personalidade. Instabilidade emocional apresentou o segundo maior índice entre as demais

dimensões ( $\beta$  0,180), porém foi menor do que a dimensão conscienciosidade, índice (-0,215) para vergonha externa. Pode-se entender que, quanto mais neuroticismo mais vergonha (VINT e VEXT).

Quadro 61

*Neuroticismo*

Neuroticismo	Coefficientes Não-Padronizados	R <sup>2</sup>	Sig.
	Beta		
Vergonha Interna	0,294	0,081	0,000
Vergonha Externa	0,180	0,056	0,000
Trauma	0,135	n.s	0,077

Nota. n.s, não significativo.

Os resultados corroboram com a seguinte hipótese: *H9 - O neuroticismo é o maior influenciador da vergonha interna entre os filhos de pais falidos* e não corrobora com a hipótese *H10 - O neuroticismo é o maior influenciador da vergonha externa entre os filhos de pais falidos*. A hipótese relacionada ao trauma não obteve resultados estatisticamente significativos, assim rejeita-se a hipótese a ela relacionada: *H13 O neuroticismo é o maior influenciador do trauma da falência dos pais*.

Os resultados para vergonha vicária, a qual havia grandes expectativas não obtiveram resultados que indicassem diferenças significativas entre grupos de filhos de pais falidos e não falidos. O mesmo raciocínio aplica-se a vergonha induzida.

Considerada as dimensões da personalidade destaca-se abertura como um possível grupo de traços que parecem ser capazes de blindar a carga emotiva trazida pela falência aos filhos de empreendedores.

Os quadros resumos das hipóteses, resultados mais expressivos e conclusões finalizam esta etapa do relato de pesquisa e na página seguinte é representada.

## 5.6 Quadros resumos

A seguir apresentamos quadros que resumem objetivos, hipóteses, testes estatísticos utilizados, resultados e se é confirmada ou não as pressuposições iniciais. Os grupos estarão apresentados de acordo com o modelo de pesquisa inicial: vergonha, trauma e intenção empreendedora.

### Grupo I - Vergonha da falência

Abaixo apresenta-se todas as variáveis relacionadas a vergonha e intenção empreendedora

Quadro 62

*Vergonha e intenção empreendedora*

	Objetivo e Hipóteses	TE	RE	✓ X
<b>O1</b>	<b>Identificar a vergonha da falência dos pais (VINT) — sob o ponto de visto dos filhos daqueles que faliram — e a relação com a intenção de empreender.</b>			
H1	<i>A vergonha interna influencia negativamente a intenção empreendedora.</i>	EE	-0,373	✓
<b>O2</b>	<b>Identificar a vergonha da falência dos pais (VEXT) — sob o ponto de visto dos filhos daqueles que faliram — e a relação com a intenção de empreender.</b>			
H2	<i>A vergonha externa influencia negativamente a intenção empreendedora.</i>	EE	N.S	×
<b>O3</b>	<b>Identificar a vergonha da falência dos pais (VVIC) — sob o ponto de visto dos filhos daqueles que faliram — e a relação com a intenção de empreender.</b>			
H3	<i>A vergonha vicária influencia negativamente a intenção empreendedora.</i>	RG	N.S	×
<b>O4</b>	<b>Verificar junto ao grupo de não empreendedores filhos de pais não falidos, quando induzidos à vergonha de terem pais falidos, os resultados na intenção de empreender</b>			
H4	<i>A vergonha induzida influencia negativamente a intenção empreendedora.</i>	RG	N.S	x

Nota. O, Objetivo; H, Hipótese; TE, Teste estatístico; RE, Resultado; N.S, Não significativo; ✓, Não rejeitada; X, Rejeitada; EE, Equações estruturais; RG, Regressão.

## Grupo II – Trauma da Falência

Abaixo indica-se as relações entre trauma da falência e intenção empreendedora e sua influência na VINT, VEXT e VVIC

Quadro 63

*Trauma e intenção empreendedora*

	Objetivo e Hipótese	TE	RE	✓ X
<b>O5</b>	<b>Identificar a influência do trauma da falência dos pais na intenção empreendedora dos filhos</b>			
H5	<i>O trauma da falência influencia negativamente a intenção empreendedora.</i>	EE	CT 0,159	X

Nota. O, Objetivo; H, Hipótese; TE, Teste estatístico; RE, Resultado; ✓, Não rejeitada; X, Rejeitada; EE, Equações estruturais; CT, Contrário.

Quadro 64

*Trauma e vergonha*

	Objetivo e Hipótese	TE	RE	✓ X
<b>O6</b>	<b>Identificar a influência do trauma da falência dos pais na vergonha interna.</b>			
H6	<i>O trauma da falência influencia positivamente a vergonha interna.</i>	EE	0,139	✓
<b>O7</b>	<b>Identificar a influência do trauma da falência dos pais na vergonha externa.</b>			
H6	<i>O trauma da falência influencia positivamente a vergonha externa.</i>	EE	0,288	✓
<b>O8</b>	<b>Identificar a influência do trauma da falência dos pais na vergonha vicária.</b>			
H8	<i>O trauma da falência influencia positivamente a vergonha vicária.</i>	RG	N.S	X

Nota. O, Objetivo; H, Hipótese; TE, Teste estatístico; RE, Resultado; N.S, Não significativo; ✓, Não rejeitada; X, Rejeitada; EE, Equações estruturais; RG, Regressão.

### Grupo III – Traços de Personalidade

Apresenta-se as cinco dimensões da personalidade: abertura, conscienciosidade, extroversão, amabilidade e neuroticismo. Os quadros relacionam a personalidade como mediadora para os construtos da vergonha e trauma.

Quadro 65

*Personalidade e vergonha interna*

	Objetivos e Hipóteses - Personalidade	TE	RE	✓ X
<b>O9</b>	<b>Verificar se a dimensão da personalidade neuroticismo é a maior influenciadora da vergonha interna entre os filhos de pais falidos.</b>			
H9	O neuroticismo é o maior influenciador da vergonha interna entre os filhos de pais falidos.	RG	S	✓

Nota. O, Objetivo; H, Hipótese; TE, Teste estatístico; RE, Resultado; S, Significativo; ✓, Não rejeitada; X, Rejeitada; RG, Regressão.

Quadro 66

*Personalidade e vergonha externa*

	Objetivos e Hipóteses - Personalidade	TE	RE	✓ X
<b>O10</b>	<b>Verificar se a dimensão da personalidade neuroticismo é a maior influenciadora da vergonha externa entre os filhos de pais falidos.</b>			
H10	O neuroticismo é o maior influenciador da vergonha externa entre os filhos de pais falidos	RG	S	X

Nota. O, Objetivo; H, Hipótese; TE, Teste estatístico; RE, Resultado; S, Significativo; ✓, Não rejeitada; X, Rejeitada; RG, Regressão.

Quadro 67

Personalidade e vergonha vicária

	Objetivos e Hipóteses - Personalidade	TE	RE	✓ X
<b>O11</b>	<b>Verificar se a dimensão da personalidade neuroticismo é a maior influenciadora da vergonha vicária entre os filhos de pais falidos.</b>			
<i>H11</i>	<i>O neuroticismo é o maior influenciador da vergonha vicária entre os filhos de pais falidos</i>	*	N.S	×

Nota. O, Objetivo; H, Hipótese; TE, Teste estatístico; RE, Resultado; ✓, Não rejeitada; X, Rejeitada, N.S, Não significativo. \* ver quadro 22, Modelo de ajustamento.

Quadro 68

Personalidade e vergonha induzida

	Objetivos e Hipóteses - Personalidade	TE	RE	✓ X
<b>O12</b>	<b>Verificar se a dimensão da personalidade neuroticismo é a maior influenciadora da vergonha induzida entre os filhos de pais não falidos.</b>			
<i>H12</i>	<i>O neuroticismo é o maior influenciador da vergonha induzida entre os filhos de pais não falidos ou filhos de pais não empreendedores.</i>	RG	N.S	×

Nota. O, Objetivo; H, Hipótese; TE, Teste estatístico; RE, Resultado; ✓, Não rejeitada; X, Rejeitada; RG, Regressão; N.S, Não significativo.

Quadro 69

Personalidade e trauma

	Objetivos e Hipóteses - Personalidade	TE	RE	✓ X
<b>O13</b>	<b>Verificar se a dimensão da personalidade neuroticismo é a maior influenciadora do trauma entre os filhos de pais falidos.</b>			
<i>H13</i>	<i>O neuroticismo é o maior influenciador do trauma da falência dos pais.</i>	RG	S	✓

Nota. O, Objetivo; H, Hipótese; TE, Teste estatístico; RE, Resultado; S, Significativo; ✓, Não rejeitada; X, Rejeitada; RG, Regressão.



Quadro 70

*Comparativo de traços de personalidade entre filhos de pais falidos e filhos de pais não falidos*

	Objetivos e Hipóteses - Personalidade	TE	RE	✓ ×
<b>O14</b>	<b>Identificar se o traço de personalidade neuroticismo varia entre filhos de pais falidos e não falidos.</b>			
H14	<i>Filhos de pais falidos apresentam maior intensidade na dimensão neuroticismo do que os filhos de pais não falidos.</i>	TT e $\bar{x}$ , s	N.S	x

Nota. O, Objetivo; H, Hipótese; TE, Teste estatístico; TT, Teste  $t$ ,  $\bar{x}$ , Média amostra, RE, Resultado; S, Significativo; N.S, Não significativo ✓, Não rejeitada; ×, Rejeitada.

## Grupo IV – Variável de Controle de Filhos de pais falidos e não falidos

Último conjunto de resultados desse capítulo, composto por quadro que traz uma das hipóteses que resultou contrária às proposições iniciais, que, se diga, quase ao final deste relato científico, eram extremamente convincentes.

Quadro 71

*Comparativo de intenção empreendedora entre filhos de pais falidos e filhos de pais não falidos*

	Objetivos e Hipóteses - Pais	TE	RE	✓ ×
<b>O15</b>	<b>Comparar a intenção empreendedora entre filhos de pais falidos e não falidos</b>			
H15	<i>Filhos de pais falidos têm intenção empreendedora menor do que filhos de pais não falidos.</i>	TT; RG	CT: IE é mais elevada em filhos de pais falidos ( $\bar{x}$ = 3,03) contra ( $\bar{x}$ = 2,84).	×

Nota. O = Objetivo; H = Hipótese; TE = Teste estatístico; RE = Resultado; ✓ = Não rejeitada; ×, Rejeitada; RG, Regressão; TT, Teste  $t$ ; CT, Contrário;  $\bar{x}$ , Média amostra.

## Capítulo 6 - Conclusão

Espera-se diante do que foi exposto, apresentar esta última etapa sem sobressaltos. Para consegui-lo, dividiu-se em três tópicos: o primeiro, denominado, Síntese, converge as ideias centrais do trabalho, bem como os resultados de pesquisa. O segundo, Temores, dificuldades e limitações, carrega os naturais limites deste estudo. Por último, Implicações da pesquisa, encontrar-se-á as prováveis consequências do estudo, bem como sugestões para outras investigações.

### *Síntese*

Falhar é um processo natural. Sucesso e insucesso não são duas faces da moeda: é a própria moeda. Empreender é uma atividade de risco. Se a empresa falir, quem a gera fracassa aos olhos da sociedade: estigma e trauma podem aqui nascer. O malogro volta-se para dentro do criador e o organismo defende-se. A emoção moral da vergonha realiza esse papel, na maioria das vezes, inibindo as ações diante do elemento provocador. Vergonha e trauma podem ser sentidos pelos filhos e provoca alterações diante da vontade de empreender.

Constituídos os capítulos anteriores, é admissível anunciar que a falência da empresa tem repercussões na intenção da criação de novas organizações. Os filhos aprendem — também — através das experiências dos pais e alguns eventos podem, vicariamente, transmitir vergonha. Vergonha tem impactos negativos — na maioria das circunstâncias — no âmbito físico, psíquico e social, mormente, altera os modelos mentais, que, por sua vez, orientam a decisão.

Decidir é um processo complexo e nem sempre consciente. Envolve aspectos biológicos, emotivos e cognitivos, abrangido pelo ambiente e pela cultura. A disposição ou intenção de iniciar um negócio pode ser considerado antecipação da ação efetiva. A intenção empreendedora aqui se encaixa e foi usada para indicar indícios para a criação de empresas. Relacionou-se vergonha da falência dos pais ao plano de conceber uma empresa pelos filhos. O resultado confirmou o que se conjecturou. **Vergonha (VIN) acanha o propósito de empreender. Quanto mais vergonha menor a intenção empreendedora.**

Entretanto, quando se embrenhou nos aspectos mais abstrusos da vergonha e se compreendeu seus influenciadores e instigadores, deparou-se com o trauma. Os projetos iniciais não o contemplavam. Porém, se mostrou importante, pois falência pode ser considerada um evento central na vida das pessoas. Resolveu-se estudá-lo, medi-lo e relacioná-lo a vergonha e intenção empreendedora. Os resultados mostraram-se parcialmente surpreendentes. Explica-se nos parágrafos seguintes.

De acordo com os resultados estatísticos o trauma explica a vergonha interna em 0,139 e vergonha externa em 0,288. Estes resultados foram esperados: **mais trauma mais vergonha**; porém, para um certo espanto, sua relação continuou a ser positiva quando se relacionou com intenção empreendedora. O trauma da falência dos pais mostrou-se como incentivador da intenção empreendedora dos filhos. A relação de 0,159 não pode ser desconsiderada e merece ser estudada, com maior nível de detalhamento do que aqui se realizou.

Diante deste resultado comparou-se a intenção empreendedora entre os filhos de pais falidos e não falidos. Nova surpresa. Os filhos de pais falidos apresentaram uma média para intenção empreendedora superior aos filhos de pais não falidos. O primeiro grupo apresenta uma média superior em 5% ao segundo grupo ( $\mu = 2,99$  e  $2,84$ ). Embora as médias sejam próximas esperava-se resultado contrário. Aqui também merece, em pesquisas futuras, além das cinco dimensões da personalidade — versão ampla — identificar as razões e quem estaria mais sujeito a esse tipo de propensão. Com base na teoria da marginalidade esses resultados são possíveis. Lamenta-se os poucos trabalhos encontrados utilizando essa vertente, embora Veciana (2007a) tenha-a indicado.

A média entre os grupos citados no parágrafo anterior pode ser um indicador para pesquisas futuras. Sugere-se que esse estudo seja feito em um futuro próximo utilizando-se a métrica completa das cinco grandes dimensões da personalidade. Porém, as características pessoais aqui foram assinaladas diante das variáveis estatisticamente significantes: vergonha interna, vergonha externa, trauma, intenção empreendedora e os grupos de filhos de pais falidos e não falidos. Inicia-se com a variável que se mostrou mais significativa nos estudos: vergonha interna.

Vergonha interna destaca-se as dimensões conscienciosidade e neuroticismo. O coeficiente não-padronizado 'conscienciosidade' é negativo ( $\beta = -0,233$ ) e o 'neuroticismo' é positivo ( $\beta = 0,294$ ). A personalidade direcionada a objetivos indicou que maior significância a vergonha, menor é o sentido de planejamento e autodisciplina, maior a vergonha interna. Ao contrário pessoas instáveis emocionalmente, como já havíamos previsto, apresentam uma relação positiva. Quanto maior o neuroticismo mais envergonhado internamente.

Em relação ao trauma ocorreu o contrário dos traços significativos para vergonha, os traços de personalidade conscienciosidade e neuroticismo não foram significativos, bem como abertura e extroversão. O único traço de personalidade com resultados significantes foi amabilidade com ( $\beta = -0,151$ ). As pessoas com traços mais significativos com a ação comunitária, em acreditar mais nos outros, confiantes e simples na maneira de viver reagem positivamente ao trauma, ou seja, quanto mais amabilidade, menor o trauma. É provável que suportem melhor as consequências do trauma da falência e reajam em sentido inverso. Talvez esse resultado ajude a explicar, pelo menos parcialmente, o resultado contrário a hipótese inicial.

Buscou-se assinalar qual a dimensão da personalidade mais significativa se comparados os filhos de pais falidos e não falidos. Entre as cinco dimensões da personalidade, apenas o traço conscienciosidade apresentou significância estatística. As pessoas guiadas por objetivos tem média 3% superior em favor dos filhos de pais não falidos ( $\mu = 3,62$  FPF e  $\mu = 3,73$  FPNF).

A atividade da pesquisa considerada experimental não foi significativa. O encéfalo muitas vezes não diferencia o real do não real, esperava-se que as memórias relacionadas a falência de empresa quando acionadas indicassem relação positiva entre vergonha induzida e intenção empreendedora. Não se encontrou métricas de indução ao trauma.

Lamenta-se a não criação de uma métrica específica para a vergonha e trauma da falência dos pais, haveria chances de vergonha vicária obter indicadores mais favoráveis às projeções iniciais. Vergonha externa obteve resultados menos sofríveis do que vergonha vicária, mas também não foram significativos. O constructo manteve-se presente no modelo final apenas pela relação positiva — segundo maior indicador 0,288 — em relação ao trauma.

Os resultados podem parecer — à primeira vista — contraintuitivos, devido a relação trauma/intenção empreendedora. Deve-se, para tal, considerar-se as diferenças pessoais tanto de pais e filhos, bem como o ambiente que envolve tais decisões. As teorias relacionadas a vergonha que indicam sentido negativo a vontade de empreender não deve ser considerada apenas como contrária em todas as dimensões da personalidade, culturas e sistemas relacionados às consequências da falência da empresa dos pais, mas sim, como outros prismas interpretativos.

#### *Temores, dificuldades e limitações*

É provável que a palavra temor se tenha destacado no subtítulo, mas não se encontrou melhor adjetivo para expressar o receio dos filhos de empreendedores falidos não desejarem se manifestar. Seria compreensível que o fizessem diante do possível constrangimento em demonstrar o insucesso, mesmo que passageiro, de seus pais. Talvez, pela possibilidade de anonimato que os meios digitais permitem, um em cada cinco pessoas, ou especificamente 18,6% que responderam ao questionário manifestaram-se como filhos de pais falidos. O temor dissipou-se.

Além do receio apontado no item anterior, outros merecem destaque: promover o questionário entre as universidades fora do circuito Brasil-Portugal e redigir de maneira coerente e não tediosa a associação entre os organismos encefálicos, sociedade e intenção de empreender. Outro desalentador entrave foi confirmar o que outros pesquisadores já alertavam: constatar o desinteresse na divulgação dos inquéritos pela maioria das instituições de ensino superior. Por exemplo, nas universidades dos Estados Unidos da América enviou-se o pedido a setenta e cinco instituições e não se obteve nenhuma resposta. Para a Austrália foi enviado a cinquenta

universidades e também não se obteve nenhuma resposta. Para não ocorrer nenhum viés quanto à língua inglesa, emitiu-se o pedido de colaboração a 36 faculdades e universidades do Uruguai: o resultado foi o mesmo: nenhum retorno efetivo, salvo uma universidade uruguaia que informou a recusa para promover o inquérito, sem, no entanto, explicar os motivos. A Espanha foi o terceiro país com o maior número de pedidos, noventa instituições e obteve-se apenas quatro questionários respondidos.

Porém, a impossibilidade de generalização dos resultados é incômoda, entretanto, cumpriu-se o que deveria ser realizado. A amostra não aleatória e por conveniência serviu para indicar as relações entre vergonha, trauma e intenção empreendedora, mas deve ser analisada com parcimônia e restrita a amostra utilizada. Há outras três limitações que devem ser adicionadas e comentadas: filtros mediadores, instrumento de coleta de dados e aspectos culturais e semânticos. A seguir traçam-se algumas ponderações.

Utilizou-se a versão curta para medir as dimensões da personalidade. Temia-se, como dito, o desinteresse do público alvo, diante do número de questões que já incorporavam ao questionário. A versão completa das cinco grandes dimensões da personalidade com 44 itens, ao invés dos dez itens da versão curta, poderia apresentar resultados mais expressivos. Outra opção era inserir mediadores mais próximos a personalidade empreendedora como autoeficácia e *locus* de controle.

Vergonha e intenção empreendedora podem ter um contributo considerável à comunidade acadêmica se considerado os aspectos culturais e semânticos. Tais palavras podem ter sentidos diferentes para pessoas envolvidas na criação de empresas em diferentes partes do mundo. Mesmo entre países de mesma língua, por exemplo os lusófonos, podem perceber esses substantivos associados a diferentes predicados. Portugal, Brasil e Moçambique podem divergir quanto ao sentido interpretativo, mesmo tendo a lexicografia comum.

#### *Implicações da pesquisa*

##### *Práticas e Políticas*

É possível que a maior contribuição dos resultados deste estudo seja no campo educacional. As instituições de ensino trafegam pelo empreendedorismo — pelo menos no levantamento efetuado — em conceituar e estabelecer melhores condutas gerenciais aos pretensos criadores de empresas, e por vezes, enaltecendo casos de sucesso. O aprendizado pode também ser obtido de forma reversa. A medicina é rica em exemplos onde se estuda a morte para prorrogar a vida. A falência da empresa denota uma possível fase na carreira empreendedora. O âmagô empreendedor não é eliminado diante do encerramento da organização. Pode-se capacitar ou discutir o empreendedorismo através de sua outra face.

De acordo com o levantamento realizado entre as cem mais bem colocadas universidades portuguesas e brasileiras<sup>21</sup>, apenas dois cursos, ambos portugueses e de marketing — Universidade de Aveiro - Unidade curricular: Empreendedorismo e Universidade Nova de Lisboa - Unidade curricular: Estratégia empresarial — associavam algo a falência da empresa nos estudos sobre o empreendedorismo. O número minguado — 2% — comparado aos índices de encerramento de falência de empresas que ocorrem nesses dois países de mesma língua e diferentes culturas, merecem melhor atenção dos 98% restantes. Tais achados se comparados com os números de organizações que encerram suas atividades — a falência é apenas um deles, mas nem por isso menos importante — mais de 30% nos primeiros anos de existência, carecem de maior atenção.

Outra contribuição da tese é relativa ao planejamento de políticas públicas relacionadas ao desenvolvimento econômico e combate a pobreza. Estas podem ser beneficiadas com o uso de indicadores gerais, ou como um sinalizador de caminhos, em que se possa estabelecer a possível quantidade de filhos de empreendedores falidos que se interessem pelo empreendedorismo e que, eventualmente teriam alguns diferenciais comparando-os a novos empreendedores que não reconheceram os rescaldos do insucesso empresarial, mesmo que, este seja obtido de forma vicária. Por outro lado, reconhecido as mazelas emocionais da falência, é desejável que administradores públicos reconheçam que os custos econômicos da bancarrota devem ser aliados a recuperação emocional, isto é, os gastos necessários para o reequilíbrio mental para retomar as atividades produtivas antes do evento do fracasso empresarial, não só ao empreendedor, mas alargado para outros membros da família.

#### *Teóricas*

A tese incentiva a intersecção entre os estudos psicológicos, neurobiológicos, econômicos e antropológicos do fenômeno da falência nos cursos sobre gestão e empreendedorismo. Além, como foi inicialmente apontado, a tese inicia o preenchimento de um vazio na literatura entre filhos de pais falidos e desejo de construir novas organizações.

#### *Sugestão para estudos futuros*

O estudo proporcionou desvendar lacunas que poderiam ser aproveitadas para investigações futuras. Entenda-se nesta fase, para evitar repetições de frases, que as recomendações se restringem a filhos de pais que sofreram o processo de falência e que, foram de certa forma, algumas já mencionadas. Apresenta-se algumas possibilidades relacionadas ao objeto de pesquisa: a. Através de estudo longitudinal comparar resultados entre organizações criadas por FPF e FPNF; b. Identificar reações da falência empresarial através de culturas e países diferentes; c. Comparar a intenção empreendedora, vergonha e trauma da falência entre número

---

<sup>21</sup> *Webometrics* - Levantamento realizado em agosto de 2016.

de empresas criadas; d. Aliar estudos tradicionais, como este que acaba de ler, com análise de imagens mentais, através de ressonância magnética; e. Quantificar o custo emocional da falência para o empreendedor e para a comunidade. E, por fim, sugere-se criar grupos multidisciplinares, com pesquisadores do empreendedorismo, psicólogos, psiquiatras e neurocientistas que estudam as emoções, e seus reflexos sobre as consequências para a saúde mental e física dos empreendedores.

Ainda os estudos teóricos podem incentivar os investigadores novas perspectivas ontológicas e epistemológicas relacionadas às emoções. A teoria crítica, a dialética e o construtivismo, poderiam demonstrar aspectos, provavelmente diferentes para o tema falência dos pais e reflexos nos filhos. Por exemplo, o uso da comunicação de massa para incentivar o empreendedorismo em detrimento dos custos pessoais, familiares e para a sociedade, caso o empreendimento não obtenha os resultados mínimos para a sobrevivência do negócio, e, como já demonstrado, podendo incorrer em falência. Pesquisas em profundidade e de cunho interpretativista poderiam vislumbrar novos horizontes e indicar outras variáveis, além da falência e do trauma, que provavelmente influenciam o comportamento pós-falência. Por exemplo, o uso da história oral aliaria os aspectos anteriormente citados aliados ao registro historiográfico permitiriam, entre outras perspectivas, a análise ambiental e cultural do fenômeno que ora estuda-se.

Finaliza-se este relato com o objetivo comum, mas real, que essas páginas não juntem poeira nas prateleiras das bibliotecas ou nos arquivos digitais sem acesso. Se realizei — peço desculpas de usar os verbos na primeira pessoa, mas permito-me a fazê-lo neste último parágrafo — de forma compreensiva o texto e não feri as bases científicas, devo o(a) ter incentivado(a) a passar este trabalho para a frente e, quem sabe, apreciar os resultados práticos na leitura de outros trabalhos científicos ou nos currículos e ementas dos cursos que, de alguma forma, se interessem pelo bem-estar das pessoas. Espero que, as sugestões que acabei de escrever, pelo menos uma ínfima parte, torne-se realidade em futuro próximo, caso contrário, os pretensos novos empreendedores poderiam corar de vergonha.

## Referências

- Acs, Z., & Szerb, L. (2007). Entrepreneurship, economic growth and public policy. *Small Business Economics*, 28(2–3), 109–122. <http://doi.org/10.1007/s11187-006-9012-3>
- Adelmann, P., & Zajonc, R. (1989). *Facial efference and the experience of emotion*. *Annual review of psychology* (Vol. 40). <http://doi.org/10.1146/annurev.psych.40.1.249>
- Adler-Nissen, R. (2014). *Stigma management in international relations: transgressive identities, norms, and order in international society*. *International Organization* (Vol. 68). <http://doi.org/10.1017/S0020818313000337>
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision*, 5, 179–211. Retrieved from <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/074959789190020T>
- Ajzen, I. (2002). Perceived behavioral control, self-efficacy, locus of control, and the theory of planned behavior. *Journal of Applied Psychology*, 32(April), 1–20.
- Ajzen, I. (2011a). Behavioral interventions: design and evaluation guided by theory of planned behavior. In M. Mark, S. Donaldson, & B. Campbell (Eds.), *Design and evaluation guided by the theory of planned behavior* (pp. 75–101). New York: Soc psychol Eval - Guilford Publications. Retrieved from [https://books.google.pt/books?hl=pt-PT&lr=&id=G3GV-\\_gmIaEC&oi=fnd&pg=PA74&dq=Design+theory+of+planned+behavior+\(ajzen\)&ots=DuXT\\_T64es&sig=mbS7IO2v0NsUpJp3N9mVX-ZXdps&redir\\_esc=y#v=onepage&q=Design theory of planned behavior \(ajzen\)&f=false](https://books.google.pt/books?hl=pt-PT&lr=&id=G3GV-_gmIaEC&oi=fnd&pg=PA74&dq=Design+theory+of+planned+behavior+(ajzen)&ots=DuXT_T64es&sig=mbS7IO2v0NsUpJp3N9mVX-ZXdps&redir_esc=y#v=onepage&q=Design theory of planned behavior (ajzen)&f=false)
- Ajzen, I. (2011b). The theory of planned behaviour: reactions and reflections. *Psychology & Health*, 26(9), 1113–27. <http://doi.org/10.1080/08870446.2011.613995>
- Ajzen, I. (2014). Behavioral interventions based on the theory of planned behavior. Retrieved from <http://people.umass.edu/ajzen/pdf/tpb.intervention.pdf>
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1972). Attitudes and normative beliefs as factors influencing behavioral intentions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 21(1), 1–9.
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1977). Attitude-behavior relations: a theoretical analysis and review of empirical research. *Psychological Bulletin*, 84(5), 888–918. <http://doi.org/10.1037//0033-2909.84.5.888>
- Aldrich, H. (1999). The evolutionary approach. In *Organization Envolving* (pp. 20–33). London: Sage Publications.



- Aldrich, H., & Wiedenmayer, G. (1993). From traits to rates: an ecological perspective on organizational foundings. In *Advances in entrepreneurship, firm emergence, and growth* (pp. 145–195).
- Alexander, J. (2004). Towards a theory of cultural trauma. In J. C. Alexander, R. Eyerman, B. Giesen, N. J. Smelser, & P. Sztopka (Eds.), *Cultural trauma and collective identity*. Univ of California Press. Retrieved from [http://ccs.research.yale.edu/alexander/articles/2002/alexander\\_trauma.pdf](http://ccs.research.yale.edu/alexander/articles/2002/alexander_trauma.pdf)
- Allan, S., & Gilbert, P. (1995). A social comparison scale: psychometric properties and relationship to psychopathology. *Personality and Individual Differences*, 19(3), 293–299. [http://doi.org/10.1016/0191-8869\(95\)00086-L](http://doi.org/10.1016/0191-8869(95)00086-L)
- Allan, S., Gilbert, P., & Goss, K. (1994). An exploration of shame measures—II: psychopathology. *Personality and Individual Differences*, 17(5), 719–722. [http://doi.org/10.1016/0191-8869\(94\)90150-3](http://doi.org/10.1016/0191-8869(94)90150-3)
- Allred, K., & Smith, T. (1989). The hardy personality: cognitive and physiological responses to evaluative threat. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56(2), 257–266.
- Anderson, J. (2005). *Aprendizagem e memória: uma abordagem integrada*. São Paulo: LTC.
- Anderson, P. (1999). *As origens da pós-modernidade*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar.
- Andrews, B., Qian, M., & Valentine, J. D. (2002). Predicting depressive symptoms with a new measure of shame: the experience of shame scale. *The British Journal of Clinical Psychology / the British Psychological Society*, 41(Pt 1), 29–42. <http://doi.org/10.1348/014466502163778>
- Araujo, S., Boaventura, J., Telles, R., & Siqueira, J. (2010). Fatores de escolha da carreira de Administração e da instituição de ensino. *Administração: Ensino E Pesquisa*, 11(2), 163–190.
- Araújo, U. (1998). *O sentimento de vergonha como um regulador moral*. São Paulo. Retrieved from <http://www.uspleste.usp.br/uliarau/textos/artvertentes.pdf>
- Arbuckle, J. (2010). *Ibm Spss Amos 19: User's Guide*. IBM Spss Amos. Chicago: IBM. <http://doi.org/10.1111/j.1600-0447.2011.01711.x>
- Arndt, J., & Goldenberg, J. (2004). From self-awareness to shame-proneness: evidence of causal sequence among women. *Self and Identity*, 3(1), 27–37.
- Astington, J. (2016). The future of theory-of-mind research: understanding motivational states, the role of language , and real-world consequences. *Child Development*, 72(3), 685–687.

- Audretsch, D. (2004). Sustaining innovation and growth: public policy support for entrepreneurship. *Industry & Innovation*, 11(3), 167–191.  
<http://doi.org/10.1080/1366271042000265366>
- Ausubel, D., & Schiff, H. (1955). Some intrapersonal and interpersonal determinants of individual differences in sociopathic ability among adolescents. *The Journal of Social Psychology*, 41(1), 39–56. <http://doi.org/10.1080/00224545.1955.9714251>
- Balcom, D. (1991). Shame and violence: considerations in couples treatment. *Journal of Independent Social Work*, 5((3-4)), 165–181.
- Bandura, A. (1971). *Social learning theory*. Morristown, NJ: General Learning Press.  
<http://doi.org/10.1111/j.1460-2466.1978.tb01621.x>
- Bandura, A. (1977). Self-efficacy: toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review*, 84(2), 191–215. <http://doi.org/10.1037/0033-295X.84.2.191>
- Bandura, A. (1986a). Social cognitive theory of learning. *Social Foundations of Thought and Action*, 1–7.
- Bandura, A. (1986b). *Social foundations of thought and action: a social cognitive theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Bandura, A. (1986c). *Social foundations of thought and action: a social cognitive theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Bandura, A. (1994a). Bandura self-efficacy defined. In *Encyclopedia of Human Behavior* (pp. 71–81). Retrieved from <http://www.uky.edu/~eushe2/Bandura/BanEncy.html>
- Bandura, A. (1994b). Self-efficacy. In *Encyclopedia of human behavior* (Vol. 4, pp. 71–81).  
<http://doi.org/10.1002/9780470479216.corpsy0836>
- Bandura, A. (1995). Self-efficacy in changing societies. *Cambridge University Press*.  
<http://doi.org/10.1177/135910539900400207>
- Bandura, A. (1999). Social cognitive theory: an agentic perspective. *Asian Journal of Social Psychology*, 2(1), 21–41. <http://doi.org/10.1111/1467-839X.00024>
- Bandura, A. (2001). Social cognitive theory: an agentic perspective. *Annu. Rev. Psychol.*, 52, 1–26.

- Barba-Sánchez, V., & Atienza-Sahuquillo, C. (2012). Entrepreneurial behavior: impact of motivation factors on decision to create a new venture. *Investigaciones Europeas de Direccion Y Economia de La Empresa*, 18(2), 132–138. [http://doi.org/10.1016/S1135-2523\(12\)70003-5](http://doi.org/10.1016/S1135-2523(12)70003-5)
- Bardagi, M., Lassance, M., & Paradiso, Â. (2003). Trajetória acadêmica e satisfação com a escolha profissional de universitários em meio de curso. *Revista Brasileira de Orientação Profissional*, 4(1/2), 153–166.
- Baron, R. (1998). Cognitive mechanisms in entrepreneurship: why and when entrepreneurs think differently than other people. *Journal of Business Venturing*, 13(4), 275–294. [http://doi.org/10.1016/S0883-9026\(97\)00031-1](http://doi.org/10.1016/S0883-9026(97)00031-1)
- Baron, R. (2004). The cognitive perspective: a valuable tool for answering entrepreneurship's basic “why” questions. *Journal of Business Venturing*, 19(2), 221–239. [http://doi.org/10.1016/S0883-9026\(03\)00008-9](http://doi.org/10.1016/S0883-9026(03)00008-9)
- Barros, C., F., & Cortella, M. (2014). *Ética e vergonha na cara!* (1st ed.). Campinas: Papirus 7 Mares.
- Barros, M., N. (2008). *Desencantamento do mundo: burocracia e educação* (1st ed.). Cuiabá: EdUFMT.
- Barroso, L., Nascimento, M., Silva, F., Nascimento, A., & Peternelli, L. (2012). Avaliação do teste generalizado de Durbin-Watson. *Revista Brasileira de Biometria*, 30(3), 432–441.
- Bassetti, T. (2012). Education as a social agreement. *The Journal of Socio-Economics*, 41(1), 8–17. <http://doi.org/10.1016/j.socsec.2011.10.005>
- Bateman, T., & Crant, M. (1993). The proactive component of organizational behavior: a measure and correlates. *Journal of Organizational Behavior*, 14(2), 103–118. <http://doi.org/10.1002/job.4030140202>
- Baumeister, R., & Leary, M. (1995). The need to belong: desire for interpersonal attachments as a fundamental human emotion. *Psychological Bulletin*, 117(3), 497–529. <http://doi.org/10.1037/0033-2909.117.3.497>
- Bechara, A., & Damásio, A. (2005). The somatic marker hypothesis: a neural theory of economic decision. *Games and Economic Behavior*, 52(2), 336–372. <http://doi.org/10.1016/j.geb.2004.06.010>

- Bedford, O., & Hwang, K. (2003). Guilt and shame in chinese culture: a cross-cultural framework from the perspective of morality and identity. *Journal for the Theory of Social Behaviour*, 2(33), 127–144.
- Bentler, P., & Bonett, D. (1980). Significance tests and goodness of fit in the analysis of covariance structures. *Psychological Bulletin*, 88(3), 588–606.
- Berger, P., & Luckmann, T. (1991). The social construction of reality: a treatise in the sociology of knowledge. *Penguin Social Sciences-UK*, 10, 9.
- Berntsen, D., & Rubin, D. (2006). The centrality of event scale: a measure of integrating a trauma into one's identity and its relation to post-traumatic stress disorder symptoms. *Behaviour Research and Therapy*, 44, 219–231. <http://doi.org/10.1016/j.brat.2005.01.009>
- Bingham, C., Eisenhardt, K., & Furr, N. (2007). What makes a process a capability? Heuristics, strategy and effective capture of opportunities. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 1(1), 27–47. <http://doi.org/10.1002/sej>
- Bipp, T., Steinmayr, R., & Spinath, B. (2008). Personality and achievement motivation: relationship among Big Five domain and facet scales, achievement goals, and intelligence. *Personality and Individual Differences*, 44(7), 1454–1464. <http://doi.org/10.1016/j.paid.2008.01.001>
- Bird, B. (1988). Implementing entrepreneurial ideas: the case for intention. *Academy of Management Review*, 13(3), 442–453. <http://doi.org/10.5465/AMR.1988.4306970>
- Blake, D., Weathers, F., Nagy, L., Kaloupek, D., Gusman, F., Charney, D., & Keane, T. (1995). The development of a clinician-administered PTSD scale. *Journal of Traumatic Stress*, 8(1), 75–90.
- Blanchard, E., Jones-Alexander, J., Buckley, T., & Forneris, C. (1996). Psychometric properties of the PTSD checklist (PCL). *Behaviour Research and Therapy*, 34(8), 669–673.
- Bonanno, G. (2004). Loss, trauma, and human resilience: have we underestimated the human capacity to thrive after extremely aversive events? *American Psychologist*, 59(1), 20–28. <http://doi.org/10.1037/0003-066X.59.1.20>
- Bond, R., & Smith, P. (1996). Culture and conformity: a meta-analysis of studies using Asch's (1952b, 1956) line judgment task. *Psychological Bulletin*, 119(1), 111–137. <http://doi.org/10.1037//0033-2909.119.1.111>

- BonJour, L., & Sosa, E. (2015). *Epistemic justification: internalism vs. externalism, foundations vs. virtues/Great debates in philosophy*. Blackwell Publishing (Vol. 1). Oxford.  
<http://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Boudreau, J., Boswell, W., & Judge, T. (2001). Effects of personality on executive career success in the United States and Europe. *Journal of Vocational Behavior*, 58, 53–81.  
<http://doi.org/10.1006>
- Boulding, K. E. (1986). The economics of pride and shame. *Atlantic Economic Journal*, 10–19.
- Boyd, D., & Vozikis, G. (1994). The influence of self-efficacy on the development of entrepreneurial intentions and actions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18, 63–63.  
<http://doi.org/10.1080/02640410152475847>
- Boyd, J., Adler, E., Otilingam, P., & Peters, T. (2014). Internalized stigma of mental illness (ISMI) scale: a multinational review. *Comprehensive Psychiatry*, 55(1), 221–231.  
<http://doi.org/10.1016/j.comppsy.2013.06.005>
- Brandstätter, H. (1997). Becoming an entrepreneur — A question of personality structure? *Journal of Economic Psychology*, 18(2–3), 157–177. [http://doi.org/10.1016/S0167-4870\(97\)00003-2](http://doi.org/10.1016/S0167-4870(97)00003-2)
- Brandstätter, H. (2011). Personality aspects of entrepreneurship: a look at five meta-analyses. *Personality and Individual Differences*, 51(3), 222–230.  
<http://doi.org/10.1016/j.paid.2010.07.007>
- Brockhaus, R. (1980). Risk taking propensity of entrepreneurs. *Academic of Journal Management*, 23(3), 509–520.
- Brown, T., & Fee, E. (2002). Walter Bradford Cannon: pioneer physiologist of human emotions. *American Journal of Public Health*, 92(10), 1594–1595.
- Brozen, Y. (1954). Determinants of entrepreneurial ability. *Social Research*, 21(3), 339–364.
- Bruyat, C. (1993). *Création d'entreprise: contributions épistémologiques et modélisation*. Université Pierre Mendès France (Grenoble II). Retrieved from  
<http://www.entrepreneuriat.com/fileadmin/theses/Bruyat1993.pdf>
- Budden, A. (2009). The role of shame in posttraumatic stress disorder: a proposal for a socio-emotional model for DSM-V. *Social Science & Medicine*, 69(7), 1032–1039.  
<http://doi.org/10.1016/j.socscimed.2009.07.032>
- Calhoun, C. (2004). An apology for moral shame. *The Journal of Political Philosophy*, 12(2), 127–146. <http://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>

- Camerer, C., Loewenstein, G., & Prelec, D. (2005). Neuroeconomics: how neuroscience can inform economics. *Journal of Economic Literature*, XLIII(March), 9–64.
- Cannon, B. (1994). Walter Bradford Cannon: Reflections on the man and his contributions. *International Journal of Stress Management*, 2(2), 145–158.
- Cardon, M., Foo, M., Shepherd, D., & Wiklund, J. (2012). Exploring the heart: entrepreneurial emotion is a hot topic. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 36(1), 1–10.  
<http://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2011.00501.x>
- Cardon, M., Gregoire, D., Stevens, C. & Patel, P. (2013). Measuring entrepreneurial passion: conceptual foundations and scale validation. *Journal of Business Venturing*, 28(3), 373–396. <http://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2012.03.003>
- Cardon, M., Stevens, C. & Potter, D. (2011). Misfortunes or mistakes? cultural sensemaking of entrepreneurial failure. *Journal of Business Venturing*, 26, 79–92.
- Carsrud, A., & Brännback, M. (2011). Entrepreneurial motivations: what do we still need to know? *Journal of Small Business Management*, (49(1)), 9–26.
- Castelló-Climent, A., & Hidalgo-Cabrillana, A. (2012). The role of educational quality and quantity in the process of economic development. *Economics of Education Review*, 31(4), 391–409. <http://doi.org/10.1016/j.econedurev.2011.11.004>
- Chen, C., Greene, P., & Crick, A. (1998). Does entrepreneurial self-efficacy distinguish entrepreneurs from managers? *Journal of Business Venturing*, 13(4), 295–316.  
[http://doi.org/10.1016/S0883-9026\(97\)00029-3](http://doi.org/10.1016/S0883-9026(97)00029-3)
- Chen Brown, M., & Lee, S. (2002). The power. *World Psychiatry*, 1(1), 323–329.
- Chiavenato, I. (2002). *Teoria Geral da Administração*. Rio de Janeiro: Campus.
- Christianson, S., & Marren, J. (2013). The impact of event scale - revised (IES-R). *Best Practices in Nursing Care to Older Adults*, 19(19).
- Claesson, K., & Sohlberg, S. (2002). Internalized shame and early interactions characterized by indifference, abandonment and rejection: Replicated findings. *Clinical Psychology and Psychotherapy*, 9(4), 277–284. <http://doi.org/10.1002/cpp.331>
- Cloninger, S. (2003). *Teorías de la personalidad* (3rd ed.). México: Péron Education.

- Coad, A. (2013). Death is not a success: reflections on business exit. *International Small Business Journal*. <http://doi.org/10.1177/0266242612475104>
- Cohen, T., Wolf, S., Panter, A., & Insko, A. (2011). Introducing the GASP scale: a new measure of guilt and shame proneness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 100(5), 947–966. <http://doi.org/10.1037/a0022641>.Published
- Combs, D., Campbell, G., Jackson, M., & Smith, R. (2010). Exploring the consequences of humiliating a moral transgressor. *Basic and Applied Social Psychology*, 32(2), 128–143. <http://doi.org/10.1080/01973531003738379>
- Comte, A. (1852). *Cour de philosophie positive (Vol. 1)*. Borrani et Droz. Retrieved from [https://play.google.com/books/reader?id=TUxAAAAAYAAJ&printsec=frontcover&output=reader&hl=pt\\_BR&pg=GBS.PA14](https://play.google.com/books/reader?id=TUxAAAAAYAAJ&printsec=frontcover&output=reader&hl=pt_BR&pg=GBS.PA14)
- Cook, D. (1987). Measuring shame: the internalized shame scale. *Alcoholism Treatment Quarterly*, (4), 197–215.
- Cook, D. (1988). Measuring Shame: *Alcoholism Treatment Quarterly*, 4(2), 197–215. <http://doi.org/10.1300/J020v04n02>
- Cook, D. (1991). Shame, attachment, and addictions: implications for family therapists. *Contemporary Family Therapy*, 13(5), 405–419. <http://doi.org/10.1007/BF00890495>
- Cooper, A. (1995). Determinants of satisfaction for entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 9026(95), 439–457.
- Cope, J. (2011). Entrepreneurial learning from failure: an interpretative phenomenological analysis. *Journal of Business Venturing*, 26(6), 604–623. <http://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2010.06.002>
- Cope, J., Cave, F., & Eccles, S. (2004). Attitudes of venture capital investors towards entrepreneurs with previous business failure. *Venture Capital: An International Journal of Entrepreneurial Finance*, 6:2-3(May 2015), 37–41. <http://doi.org/10.1080/13691060410001675965>
- Corbett, A., & Detienne, D. (2007). How corporate entrepreneurs learn from fledgling innovation initiatives: cognition and the development of a termination script. *Entrepreneurship Theory and Practice*, (518), 829–852.
- Corrigan, P. (2004). How stigma interferes with mental health care. *The American Psychologist*, 59(7), 614–25. <http://doi.org/10.1037/0003-066X.59.7.614>
- Cortella, M., & Taille, Y. (2013). *Nos labirintos da moral*. São Paulo: Papirus 7 Mares.

- Costa, P., J., & McCrae, R. (1990). Personality disorders and the five-factor model of personality. *Journal of Personality Disorders*, 4(4), 362–371.
- Crant, M. (1991). The proactive personality scale as a predictor of entrepreneurial intentions. *Journal of Small Business Management*, 34(3), 1–11.
- Crant, M. (1996). The proactive personality scale as a predictor of entrepreneurial intentions. *Journal of Small Business Management*, 34(3), 8–42.  
<http://doi.org/10.1287/isre.13.2.205.83>
- Creighton, M. (1990). Revisiting shame and guilt cultures: a forty-year pilgrimage. *Ethos*.  
<http://doi.org/10.1525/eth.1990.18.3.02a00030>
- Crocker, J., & Major, B. (1989). Social stigma and self-esteem: the self-protective properties of stigma. *Psychological Review*, 96(4), 608–630. <http://doi.org/10.1037/0033-295X.96.4.608>
- Cromie, S., & Callaghan, I. (1997). Assessing enterprising attributes — the usefulness of Caird's general enterprising tendency (Get) Test. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 4(2), 65–71. <http://doi.org/10.1108/eb020981>
- Crozier, R. (1998). Self-consciousness in shame: The role of the “other.” *Journal for the Theory of Social Behaviour*, 28(3), 273. <http://doi.org/Article>
- Cunha, M., Matos, M., Faria, D., & Zagalo, S. (2012). Shame memories and psychopathology in adolescence: the mediator effect of shame. *International Journal of Psychology and Psychological Therapy*, 12, 203–218.
- Cunha, M., Xavier, A., Matos, M., & Faria, D. (2015). O impacto das memórias de vergonha na adolescência: a escala de centralidade do acontecimento (CES). *Análise Psicológica*, 4, 425–438.
- Cybermetrics Lab. (2016a). Ranking web of universities - Brazil. *Webometrics Ranking of World Universities*. (CSIC), Consejo Superior de Investigaciones Científicas. Retrieved from [http://www.webometrics.info/en/Latin\\_America/Brazil](http://www.webometrics.info/en/Latin_America/Brazil)
- Cybermetrics Lab. (2016b). Ranking web of universities - Portugal. (CSIC), Consejo Superior de Investigaciones Científicas. Retrieved from <http://www.webometrics.info/en/europe/portugal>
- Daly, M., & Wilson, M. (1999). Human evolutionary psychology and animal behaviour. *Animal Behaviour*, 57(3), 509–519. <http://doi.org/10.1006/anbe.1998.1027>
- Damásio, A. (1996). *O erro de Descartes: emoção, razão e o cérebro humano*. São Paulo: Companhia das Letras.



- Damásio, A. (2000). *O mistério da consciência: do corpo e das emoções ao conhecimento de si*. São Paulo: Companhia das Letras.
- Damásio, B. (2012). Uso da análise fatorial exploratória em psicologia. *Avaliação Psicológica*, 11(2), 213–228.
- Darwin, C. (2014). *A Origem das espécies* (Col. A Obr). São Paulo: Martin Claret.
- Darwin, C. (1872). *The origin of species*. Lulu.com.
- Deitch, N. (1975). Empathy in children: some theoretical and empirical considerations. *The Counseling Psychologist*, 5, 25–30.
- Desurvire, D. (2000). La préhistoire de la dette: un droit presque absolu des créanciers. In *Histoire de la banqueroute et faillite contemporaine* (p. 202). Paris: Editions L'Harmattan. Retrieved from [http://books.google.com.br/books/reader?id=loa3-IM0LvEC&hl=pt-BR&printsec=frontcover&output=reader&source=gbs\\_atb\\_hover&pg=GBS.PA13](http://books.google.com.br/books/reader?id=loa3-IM0LvEC&hl=pt-BR&printsec=frontcover&output=reader&source=gbs_atb_hover&pg=GBS.PA13)
- DeVellis, B. (1983). Self-efficacy theory. *Patient Education Newsletter*, 6(2), 4–6. <http://doi.org/10.1007/978-1-4419-6868-5>
- Devers, C., Dewett, T., Mishina, Y., & Belsito, C. (2009). A general theory of organizational stigma. *Organization Science*, 20(1), 154–171. <http://doi.org/10.1287/orsc.1080.0367>
- Dias, M., & Soares, D. (2012). A Escolha profissional no direcionamento da carreira dos universitários. *Psicologia: Ciência E Profissão*, 32(2), 272–283.
- Dickerson, S., Gruenewald, T., & Kemeny, M. (2004a). Acute stressors and cortisol responses: a theoretical integration and synthesis of laboratory research. *Journal of Personality*, 130(3), 355–391. <http://doi.org/10.1037/0033-2909.130.3.355>
- Dickerson, S., Gruenewald, T., & Kemeny, M. (2004b). When the social self is threatened: shame, physiology and health. *Journal of Personality*, 72(6), 355–391. <http://doi.org/10.1037/0033-2909.130.3.355>
- Douglas, E., & Fitzsimmons, J. (2012). Intrapreneurial intentions versus entrepreneurial intentions: distinct constructs with different antecedents. *Small Business Economics*, 41(1), 115–132. <http://doi.org/10.1007/s11187-012-9419-y>
- Douglas, E., & Shepherd, D. (2002). Self-employment as a career choice: attitudes, entrepreneurial intentions, and utility maximization. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 26(3), 81–90. Retrieved from <http://eprints.qut.edu.au/5527/>
- Drucker, P. (1999). *Desafios gerenciais para o século XXI*. São Paulo: Pioneira.

- Durbin, J., & Watson, G. (1951). Testing for serial correlation in least squares regression. I. *Biometrika*, 38(1–2), 159–178. <http://doi.org/10.2307/2332325>
- Durkheim, É. (2007). *As regras do método sociológico* (P. Neves; E. Brandão, Trad.) (3rd ed.). São Paulo: Martins Fontes (Obra original publicada em 1895).
- Dyer, W. (1994). Toward a theory of entrepreneurial careers. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 19, 7–21. <http://doi.org/Article>
- Efrat, R. (2006). The Evolution of Bankruptcy Stigma. *Theoretical Inquiries in Law*, 7(2), 365–394. <http://doi.org/10.2202/1565-3404.1130>
- Eisenberg, N. (2000). Emotion, regulation and moral development. *Annu. Rev. Psychol.*, 51(4), 665–697.
- Ekanem, I., & Wyer, P. (2007). A fresh start and the learning experience of ethnic minority entrepreneurs. *International Journal of Consumer Studies*, 31(2), 144–151. <http://doi.org/10.1111/j.1470-6431.2006.00580.x>
- Ekman, P. (1992a). An argument for basic emotions. *Cognition & Emotion*, 6(3), 169–200. <http://doi.org/10.1080/02699939208411068>
- Ekman, P. (1992b). Are there basic emotions? *Psychological Review*, 99(3), 550–553. <http://doi.org/10.1080/02699939208411068>
- Ekman, P. (1999). Basic emotions. In Dalglish & M. Power (Eds.), *Handbook of Cognitions and Emotions* (pp. 45–60). Sussex: John Wiley & Sons Ltda.
- Elison, J., Lennon, R., & Pulos, S. (2006). Investigating the compass of shame: the development of the compass of shame scale. *Social Behavior and Personality: An International Journal*, 34(3), 221–238. <http://doi.org/10.2224/sbp.2006.34.3.221>
- Engle, R., Dimitriadi, N., Gavidia, J., Schlaegel, C., Delanoe, S., Alvarado, I., ... Wolff, B. (2010). Entrepreneurial intent: a twelve-country evaluation of Ajzen's model of planned behavior. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 16(1), 35–57. <http://doi.org/10.1108/13552551011020063>
- Engle, R., Schlaegel, C., & Delanoe, S. (2011). The role of social influence, culture, and gender on entrepreneurial intent. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 24(4), 471–492. <http://doi.org/10.1080/08276331.2011.10593549>
- Epstein, S. (1973). The self-concept revisited. Or a theory of a theory. *The American Psychologist*, 28(5), 404–416. <http://doi.org/10.1037/h0034679>

- Erez, A., Judge, T., Bono, J., & Thoresen, C. (2003). The core self-evaluations scale: development of a measure. *Personnel Psychology*, 56, 303–331. <http://doi.org/10.1111/j.1744-6570.2003.tb00152.x>
- Espíritu-Olmos, R., & Sastre-Castillo, M. (2015). Personality traits versus work values: comparing psychological theories on entrepreneurial intention. *Journal of Business Research*, 68(7), 1595–1598. <http://doi.org/10.1016/j.jbusres.2015.02.001>
- Etkin, A., & Wager, T. (2012). Functional neuroimaging of anxiety: a meta-analysis of emotional processing in PTSD, social anxiety disorder, and specific phobia. *American Journal of Psychiatry*, 164(10), 1476–1488. <http://doi.org/10.1176/appi.ajp.2007.07030504>. Functional
- Eynde, P., & Turner, J. (2006). Focusing on the complexity of emotion issues in academic learning: a dynamical component systems approach. *Educational Psychology Review*, 18(4), 361–376. <http://doi.org/10.1007/s10648-006-9031-2>
- Eysenck, M., & Bauer, S. (2013). Emotion action: an ideomotor model. In C. Mohiyeddini, M. Eysenck, & S. Bauer (Eds.), *Handbook of Psychology of Emotions* (pp. 11–38). Nova Science Publishers.
- Fairlie, R., & Holleran, W. (2012). Entrepreneurship training, risk aversion and other personality traits: evidence from a random experiment. *Journal of Economic Psychology*, 33(2), 366–378. <http://doi.org/10.1016/j.joep.2011.02.001>
- Fayolle, A., Liñán, F., & Moriano, J. (2014). Beyond entrepreneurial intentions: values and motivations in entrepreneurship. *Int Entrep Manag*, 10, 679–689. <http://doi.org/10.1007/s11365-014-0306-7>
- Feather, N., & Sherman, R. (2002). Envy, resentment, schadenfreude, and sympathy: reactions to deserved and undeserved achievement and subsequent failure. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28(7), 953–961. <http://doi.org/10.1177/0146167202028007008>
- Feinauer, L. (2003). Hardiness as a moderator of shame associated with childhood sexual abuse. *The American Journal of Family Therapy*, 31(2), 65–78. <http://doi.org/10.1080/01926180390167115>
- Felicissimo, F., Correia, G., Ferreira, L., Soares, R., & Ronzani, T. (2013). Estigma internalizado e autoestima: uma revisão sistemática da literatura. *Revista Psicologia: Teoria E Prática*, 15(1), 116–129.
- Ferreira, F., Marques, C., Bento, P., Ferreira, J., & Jalali, M. (2015). Operationalizing and measuring individual entrepreneurial orientation using cognitive mapping and MCDA techniques. *Journal of Business Research*, 68(12), 2691–2702.

- Fessler, D. (2004). Shame in two cultures: implications for evolutionary approaches. *Journal of Cognition and Culture*, 4(2), 207–262.
- Fessler, D., & Haley, K. (2003). The strategy of affect: emotions in human cooperation. In P. Hammerstein (Ed.), *The genetic and cultural evolution of cooperation* (pp. 7–36). Cambridge: MIT Press.
- Field, A. (2009). *Descobrimos a estatística usando SPSS* (2nd ed.). Porto Alegre: Artmed.
- Figueiredo, D., F., & Silva, J., J. (2010). Visão além do alcance: uma introdução à análise fatorial. *Opinião Pública*, 16(1), 160–185. <http://doi.org/10.1590/S0104-62762010000100007>
- Fischer, A. (1999). The role of honour-related vs. individualistic values in conceptualising pride, shame, and anger: Spanish and Dutch cultural prototypes. *Cognition and Emotion*, 13(2), 149–179. <http://doi.org/10.1080/026999399379311>
- Folkman, S., Lazarus, R., Dunkel-Schetter, C., DeLongis, A., & Gruen, R. (1986). Dynamics of a stressful encounter: cognitive appraisal, coping and encounter outcomes. *Journal of Personality and Social Psychology*, (50), 992–1003.
- Fontenele, R., Moura, H., & Leocádio, Á. (2011). Capital humano, empreendedorismo e desenvolvimento econômico: evidências empíricas nos municípios do Ceará. *RAM, Rev. Adm. Mackenzie*, 12(5), 182–208.
- Frade, C., & Conceição, A. (2013). A reprodução do estigma na insolvência das famílias. *Revista Crítica de Ciências Sociais*, 135–152.
- Franzoi, S. (1996). *Social psychology*. McGraw-Hill Education.
- Freitas, H., Oliveira, M., Saccol, A., & Moscarola, J. (2000). Pesquisa Survey. *Revista de Administração*, 35(3), 105–112.
- Freud, S. (1925). *A perda da realidade na neurose e psicose. O ego e o id e outros trabalhos*. Retrieved from [www.epol.dk3.com](http://www.epol.dk3.com)
- Friedman, M. (1977). *Capitalismo e liberdade. Os economistas*. São Paulo: Nova Cultural (Obra original publicada em 1962).
- Gardner, H. (1994). *Estruturas da mente: a teoria das inteligências múltiplas*. Porto Alegre: Artes Médicas Sul.
- Garson, G. (2015). *Missing values analysis & data imputation*. Statistical Associates. Retrieved from [http://www.statisticalassociates.com/missingvaluesanalysis\\_p.pdf](http://www.statisticalassociates.com/missingvaluesanalysis_p.pdf)

- Gartner, W. (1985). A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation. *The Academy of Management Review*, 10(4), 696–706.  
<http://doi.org/10.1177/026327602761899255>
- Gartner, W. (1989). “Who is an entrepreneur?” Is the wrong question. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 12(4), 47–67.
- Gatewood, E., Shaver, K., & Gartner, W. (1995). A longitudinal study of cognitive factors influencing start-up behaviors and success at venture creation. *Journal of Business Venturing*, 10(5), 371–391. [http://doi.org/10.1016/0883-9026\(95\)00035-7](http://doi.org/10.1016/0883-9026(95)00035-7)
- Gausel, N., & Leach, C. (2011). Concern for self-image and social image in the management of moral failure: rethinking shame. *European Journal of Social Psychology*, 41(4), 468–478.  
<http://doi.org/10.1002/ejsp.803>
- GEM. (2016). GEM - Global Entrepreneurship Monitor. Retrieved September 15, 2016, from <http://www.gemconsortium.org/>
- Gerhardt, M., & Kickul, J. (2007). The role of cognitive style and risk preference on entrepreneurial self-efficacy and entrepreneurial intentions, 13(4).
- Gil, A. (1989). *Métodos e técnicas de pesquisa social* (2nd ed.). São Paulo: Atlas.
- Gilbert, P. (2003). Evolution, social roles, and the difference in shame and guilt. *Social Research*, 70(4), 1205–1230.
- Gilbert, P., Pehl, J., & Allan, S. (1994). The phenomenology of shame and guilt: an empirical investigation. *British Journal of Medical Psychology*, 67(1), 23–36.
- Gilbert, P., Price, J., & Allan, S. (1995). Social comparison, social attractiveness and evolution: how might they be related? *New Ideas in Psychol.*, 13(2), 149–165.
- Glenn, F. (1994). Virtual or real? The mind in cyberspace. *The Futurist*, 28(22–26).
- Godberg, M. (1937). A qualification of the marginal man theory. *American Sociological Review*, 6(1), 52–59.
- Goffman, E. (1988). *Estigma: notas sobre a manipulação da identidade deteriorada* (4th ed.). Rio de Janeiro: LTC.
- Goldberg, L. (1993). The structure of phenotypic personality traits. *The American Psychologist*, 48(1), 26–34. <http://doi.org/10.1037/0003-066X.48.12.1302>
- Göle, N. (2003). The voluntary adoption of Islamic stigma symbols. *Social Research*, 809–828.

- Goleman, D. (1995). *Inteligência emocional: a teoria revolucionária que redefine o que é ser inteligente*. Rio de Janeiro: Sextante.
- Gone, F. (1976). Body attachment and body execution: forgotten but not gone. *Wm. & Mary L. Rev.*, 17(3), 543–570. Retrieved from <http://scholarship.law.wm.edu/wmlr/vol17/iss3/7>
- Goss, K., Gilbert, P., & Allan, S. (1994). An exploration of shame measures—I: the other as shamer scale. *Personality and Individual Differences*, 17(5), 713–717. [http://doi.org/10.1016/0191-8869\(94\)90149-X](http://doi.org/10.1016/0191-8869(94)90149-X)
- Gottfredson, L. (2002). Gottfredson's theory of circumscription, compromise, and self-creation. In B. Duane (Ed.), *Career choice and development* (4th ed., p. 555). San Francisco: Jossey-Bass.
- Grabhorn, R., Stenner, H., Stangier, U., & Kaufhold, J. (2006). Social anxiety in anorexia and bulimia nervosa: the mediating role of shame. *Clinical Psychology*, 19(17), 12–19. <http://doi.org/10.1002/cpp>
- Green, A. W. (1928). A Re-examination of the marginal man concept. *American Journal of Sociology*, 33, 881–893.
- Griffiths, M., Gundry, L., & Kickul, J. (2013). The socio-political, economic, and cultural determinants of social entrepreneurship activity: an empirical examination. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 20(2), 341–357.
- Grootaert, C., & Bastelaer, T. (2001). *Understanding and measuring social capital: a synthesis of findings and recommendations from the social capital initiative* (Social capital initiative working paper series No. 250). Center for institutional reform and the informal sector. Maryland. Retrieved from <http://down.cenet.org.cn/upfile/51/200511314515128.pdf>
- Gruenewald, T., Kemeny, M., Aziz, N., & Fahey, J. (2004). Acute threat to the social self: shame, social self-esteem, and cortisol activity. *Psychosomatic Medicine*, 66(6), 915–24. <http://doi.org/10.1097/01.psy.0000143639.61693.ef>
- Grzybowski, M., Schmidt, C., & Borges, V. (2008). A percepção de pacientes com câncer de mama em relação ao trauma emocional e o aparecimento do tumor. *Psicologia Hospitalar*, 6(1), 82–96. <http://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Gudmundsson, S., & Lechner, C. (2013). Cognitive biases, organization, and entrepreneurial firm survival. *European Management Journal*, 31(3), 278–294.
- Gujarati, D. (2004). Autocorrelation: what happens if the error terms are correlated? In *Basic econometrics* (4th ed., pp. 441–505). McGraw-Hill Companies.

- Haidt, J. (2003). Elevation and the positive psychology of morality. In C. Keyes & J. Haid (Eds.), *Flourishing: positive psychology and the life well-lived* (pp. 275–289). Washington DC: American Psychological Association.
- Hannan, M., & Freeman, J. (1984). Structural Inertia and organizational change. *American Sociological Review*, 49(2), 149–164.
- Harper, J. (2011). Regulating and coping with shame. In *Reconstructing emotional spaces: From experience to regulation* (pp. 189–206). Prague: University of Prague Press.
- Harper, J., & Hoopes, M. (1990). *Uncovering shame: an approach integrating individuals and their family systems*. (W. N. & Co., Ed.).
- Harvey, O., Frank, H., Gore, E., & Batres, A. (1998). Relationship of belief systems to shame and guilt. *Personality and Individual Differences*, 25(4), 769–783.  
[http://doi.org/10.1016/S0191-8869\(98\)00120-2](http://doi.org/10.1016/S0191-8869(98)00120-2)
- Haynie, J., Shepherd, D., Mosakowski, E., & Earley, P. (2010). A situated metacognitive model of the entrepreneurial mindset. *Journal of Business Venturing*, 25(2), 217–229.  
<http://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2008.10.001>
- Hayward, M., Shepherd, D., & Griffin, D. (2006). A hubris theory of entrepreneurship. *Management Science*, 52(2), 160–172. <http://doi.org/10.1287/mnsc.1050.0483>
- Headd, B. (2003). Redefining business success: distinguishing between closure and failure. *Small Business Economics*, (21), 51–61.
- Hejdenberg, J., & Andrews, B. (2011). The relationship between shame and different types of anger: a theory-based investigation. *Personality and Individual Differences*, 50(8), 1278–1282. <http://doi.org/10.1016/j.paid.2011.02.024>
- Herold, T., & Stehr, C. (2010). Developing hyper norms for corporate codes of ethics. *Journal of Global Strategic Management*, 7, 100–111.
- Hill, R., & Lenhagen, M. (1995). Metaphors and mental models: sensemaking and sensegiving in innovative and entrepreneurial activities. *Journal of Management*, 21(6), 1057–1074.
- Hirschfeld, L. (1995). Do children have a theory of race? *Cognition*, 54(2), 209–252.  
[http://doi.org/10.1016/0010-0277\(95\)91425-R](http://doi.org/10.1016/0010-0277(95)91425-R)
- Hoblitzelle, W. (1987). Differentiating and measuring shame and guilt: the relation between shame and depression in James M. Harper. In H. B. Lewis (Ed.), *Advances in personality assessment* (Earlbaum, pp. 89–114). Hillsdale, NJ.

- Hofstede, G. (2003a). *Culturas e organizações: compreender a nossa programação mental*. Sílabo.
- Hofstede, G. (2003b). What is culture? a reply to Baskerville. *Accounting, Organizations and Society*, 28, 811–813. [http://doi.org/10.1016/S0361-3682\(03\)00018-7](http://doi.org/10.1016/S0361-3682(03)00018-7)
- Holcomb, T., Ireland, R., Holmes, R., J., & Hitt, M. (2009). Architecture of entrepreneurial learning: exploring the link among heuristics, knowledge, and action. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(1), 167–193.
- Holtz-Eakin, D. (2000). Public policy toward entrepreneurship. *Small Business Economics*, 15(4), 283–291. <http://doi.org/10.1023/A:1011153921409>
- Hooge, I. (2011). The general sociometer shame: positive interpersonal consequences of an ugly emotion. In K. G. Lockhart (Ed.), *Psychology of Shame: New Research* (pp. 95–109). New York.
- Hooge, I., Breugelmans, S., & Zeelenberg, M. (2008). Not so ugly after all: when shame acts as a commitment device. *Journal of Personality and Social Psychology*, 95(4), 933–943. <http://doi.org/10.1037/a0011991>
- Horowitz, M., Wilner, N., & Alvarez, W. (1979). Impact of Event Scale: a measure of subjective stress. *Psychosomatic Medicine*, 41(3), 209–218. <http://doi.org/10.1097/00006842-197905000-00004>
- Hutz, C., Nunes, C., Silveira, A., Serra, J., Anton, M., & Wieczorek, L. (1998). O desenvolvimento de marcadores para a avaliação da personalidade no modelo dos cinco grandes fatores. *Psicologia: Reflexão E Crítica*, 11(2), 395–411. <http://doi.org/10.1590/S0102-79721998000200015>
- Iakovleva, T., Kolvereid, L., & Stephan, U. (2011). Entrepreneurial intentions in developing and developed countries. *Education + Training*, 53(5), 353–370. <http://doi.org/10.1108/00400911111147686>
- IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. (2015). Demografia das empresas 2013: menos da metade (47,5%) das empresas sobrevivem após quatro anos de atividade. Retrieved September 7, 2015, from <http://saladeimprensa.ibge.gov.br/noticias?view=noticia&id=1&busca=1&idnoticia=2977>



- Instituto Nacional de Estatística. (2013). *Constituição e dissolução de pessoas coletivas e entidades equiparadas (n.º) por localização geográfica (NUTS - 2013) e atividade económica (CAE Rev. 3); Mensal - Portugal - Última atualização 31/08/2016*. INEP. Lisboa. Retrieved from [https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine\\_indicadores&indOcorrCod=0008068&contexto=bd&selTab=tab2](https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_indicadores&indOcorrCod=0008068&contexto=bd&selTab=tab2)
- Izard, C. (1992). Basic emotions, relations among emotions, and emotion-cognition relations. *Psychological Review*, 99(3), 561–565. <http://doi.org/10.1037//0033-295X.99.3.561>
- Izard, C. (1993). Four systems for emotion activation: cognitive and noncognitive processes. *Psychological Review*, 100(1), 68–90. <http://doi.org/10.1037/0033-295X.100.1.68>
- Izquierdo, E., & Buelens, M. (2011). Competing models of entrepreneurial intentions: the influence of entrepreneurial self-efficacy and attitudes. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 13(1), 75. <http://doi.org/10.1504/IJESB.2011.040417>
- Jacobsson, L. (2002). The roots of stigmatization. *World Psychiatry*, 1(1), 25.
- Jenkins, A. (2012). *After firm failure: emotions, learning and re-entry*. (Tese de Doutoramento). Jönköping International Business School Jönköping University. Retrieved from <http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:562610/FULLTEXT01.pdf>
- John, O., & Srivastava, S. (1999). The Big Five trait taxonomy: history, measurement, and theoretical perspectives. In *Handbook of personality: Theory and research* (Vol. 2, pp. 102–138). <http://doi.org/citeulike-article-id:3488537>
- Johns, M., Schmader, T., & Lickel, B. (2005a). Ashamed to be an American? The role of identification in predicting vicarious shame for anti-Arab prejudice after 9–11. *Self and Identity*, 4(4), 331–348. <http://doi.org/10.1080/15298860500145822>
- Johns, M., Schmader, T., & Lickel, B. (2005b). Vicarious shame and guilt. *Group Processes & Intergroup Relations*, 4(4), 331–348. <http://doi.org/10.1177/1368430205051064>
- Johnson, M., & Mortimer, J. (2002). Career choice and development from a sociological perspective. In D. Brown (Ed.), *Career choice and development* (4th ed., Vol. 12, p. 555). San Francisco: Jossey-Bass. <http://doi.org/10.1016/j.landurbplan.2008.06.008>
- Johnson, R. (1970). Shame and guilt. In J. Tangney & R. Dearing (Eds.), *Shame and guilt* (2003rd ed., p. 272). New York: Guilford Press.

- Johnson, R., Danko, G., Huang, Y., Park, J., Johnson, S., & Nagoshi, C. (1987). Guilt, shame, and adjustment in three cultures. *Personality and Individual Differences*, 8(3), 357–364. [http://doi.org/10.1016/0191-8869\(87\)90036-5](http://doi.org/10.1016/0191-8869(87)90036-5)
- Johnson, R., Kim, R., & Danko, G. (1989). Guilt, shame and adjustment: a family study. *Personality and Individual Differences*, 10, 71–74.
- Jöreskog, K., & Sörbom, D. (1982). Recent developments in structural equation modeling. *Journal of Marketing Research*, 19(4), 404–417. <http://doi.org/10.2307/3151714>
- Jung, C. (1964). *O homem e seus símbolos*. (C. G. Jung & M.-L. Von Franz, Eds.) (6–Esp.BR ed.). Rio de Janeiro: Editora Nova Fronteira. Retrieved from <http://scholar.google.com/scholar?hl=en&btnG=Search&q=intitle:O+Homem+e+seus+S?mbolos#0>
- Karen, R. (1992). Shame. *The Atlantic Monthly*, 269(2), 40ff.
- Karren, R. (2012). Layoffs and unemployment discrimination: a new stigma. *Journal of Managerial Psychology*, 27(8), 848–863. <http://doi.org/10.1108/02683941211280193>
- Katz, J., & Gartner, W. (1988). Properties of emerging organizations. *Academy of Management Review*, 13(3), 429. <http://doi.org/10.2307/258090>
- Kauffman Foundation. (2016). Kauffman Foundation. Retrieved September 15, 2016, from <http://www.kauffman.org/>
- Kaufman, G. (1989). *The Psychology of shame*. New York: Springer.
- Keith, L., Gillanders, D., & Simpson, S. (2009). An exploration of the main sources of shame in an eating-disordered population. *Clinical Psychology and Psychotherapy*, 16(4), 317–327. <http://doi.org/10.1002/cpp.629>
- Keltner, D., & Bonanno, G. (1997). A study of laughter and dissociation: distinct correlates of laughter and smiling during bereavement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73(4), 687–702.
- Kemper, T. (1987). How many emotions are there? Wedding the social and autonomic components. *American Journal of Sociology*, 93(2), 263–289. <http://doi.org/10.1086/228745>
- Khelil, N. (2016). The many faces of entrepreneurial failure: insights from an empirical taxonomy. *Journal of Business Venturing*, 31(1), 72–94. <http://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2015.08.001>

- Kihlstrom, J. (1997). The cognitive unconscious. *Science*, 237(4821), 1445–1452. Retrieved from <http://ist-socrates.berkeley.edu/~kihlstrm/PDFfiles/ScienceCogUncog.pdf>
- Kilborn, J. (2005). La responsabilisation de L'economie: What the United States can learn from the new French law on consumer Overindebtedness. *Michigan Journal of International Law*, 26(619), 623–650.
- Kim, J., Talbot, N., & Cicchetti, D. (2009). Childhood abuse and current interpersonal conflict: the role of shame. *Child Abuse & Neglect*, 33(6), 362–71. <http://doi.org/10.1016/j.chiabu.2008.10.003>
- Kim, S., Thibodeau, R., & Jorgensen, R. (2011). Shame, guilt, and depressive symptoms: a meta-analytic review. *Psychological Bulletin*, 137 (1)(68).
- Knott, A., & Posen, H. (2005). Is failure good? *Strategic Management Journal*, 26(7), 617–641. <http://doi.org/10.1002/smj.470>
- Kolb, B., & Whishaw, I. (2002). *Neurociência do comportamento*. São Paulo: Manole.
- Kolchin, M., & Hyclak, T. (1987). The case of the traditional intrapreneur. *Advanced Management Journal*, 52(3). Retrieved from <http://search.proquest.com/docview/231216116?accountid=26401>
- Korunka, C., Frank, H., Lueger, M., & Mugler, J. (2003). The entrepreneurial personality in the context of resources, environment, and the startup process — A configurational approach. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 23–43. <http://doi.org/10.1111/1540-8520.00030>
- Kristeva, J. (1982). *Powers of horror: an essay on abjection*. New York: Columbia University Press.
- Krueger, N. (1993). The impact of prior entrepreneurial exposure on perceptions of new venture feasibility and desirability. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(1), 5–21.
- Krueger, N. (2007a). La infraestructura cognitiva de la emergencia de oportunidad. In *Entrepreneurship: conceptos, teoría y perspectiva*. (pp. 172–191).
- Krueger, N. (2007b). The cognitive infrastructure of opportunity emergence. In A. Cuervo, D. Ribeiro, & S. Roig (Eds.), *Entrepreneurship: conceptos, teoría y perspectiva*. (pp. 185–206). New York: Elsevier.
- Krueger, N. (2007c). What lies beneath? The experiential essence of entrepreneurial thinking. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(1), 123–138. <http://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2007.00166.x>

- Krueger, N. (2009). Understanding the entrepreneurial mind. In A. Carsrud & M. Brännback (Eds.), *Understanding the entrepreneurial mind, international studies in entrepreneurship* (pp. 51–72). New York. <http://doi.org/10.1007/978-1-4419-0443-0>
- Krueger, N., & Dickson, P. (1993). Perceived self-efficacy and perceptions of opportunity and threat. *Psychological Reports*.
- Krueger, N., Reilly, M., & Carsrud, A. (2000). Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, 15(5–6), 411–432. [http://doi.org/10.1016/S0883-9026\(98\)00033-0](http://doi.org/10.1016/S0883-9026(98)00033-0)
- Krueger, R., Markon, K., & Bouchard, T. (2003). The extended genotype: the heritability of personality accounts for the heritability of recalled family environments in twins reared apart. *Journal of Personality*, 71(5), 809–833.
- Krum, F., & Bandeira, D. (2008). Enfrentamento de desastres naturais: o uso de um coping coletivo. *Paidéia: Cadernos de Educação Da Faculdade de Filosofia, Ciências E Letras de Ribeirão Preto.*, 18(39), 73–84.
- Kuhn, T. (2011). *A estrutura das revoluções científicas* (10th ed.). São Paulo: Perspectiva.
- Kundu, S., & Rani, S. (2007). Human resources' self-esteem across gender and categories: a study. *Industrial Management & Data Systems*, 107(9), 1366–1390. <http://doi.org/10.1108/02635570710834018>
- Kurzban, R., & Leary, M. (2001). Evolutionary origins of stigmatization: the functions of social exclusion. *Psychological Bulletin*, 127(2), 187–208. <http://doi.org/10.1037//0033-2909.127.2.187>
- La Taille, Y. (2002). O sentimento de vergonha e suas relações com a moralidade. *Psicologia: Reflexão E Crítica*, 15(1), 13–25. <http://doi.org/10.1590/S0102-79722002000100003>
- LaFromboise, T., Coleman, H., & Gerton, J. (1993). Psychological impact of biculturalism: evidence and theory. *Psychological Bulletin*, 114(3), 395. <http://doi.org/10.1037/0033-2909.114.3.395>
- Lahlou, S. (2008). Identity, social status, privacy and face-keeping in digital society. *Social Science Information*, 47(3), 299–330. <http://doi.org/10.1177/0539018408092575>
- Lakatos, E., & Marconi, M. (2003). *Fundamentos de metodologia científica*. (Atlas, Ed.) (5th ed.). São Paulo.
- Landier, A. (2005). Entrepreneurship and the stigma of failure. *Job Market Paper-MIT- Of Business New York University-Stern School*, 1–38.

- Lanius, R., Williamson, P., Densmore, M., Boksman, K., Gupta, M., Neufeld, R., ... Menon, R. (2001). Neural correlates of traumatic memories in posttraumatic stress disorder: a functional MRI investigation. *American Journal of Psychiatry*, 158(11), 1920–1922. <http://doi.org/10.1176/appi.ajp.158.11.1920>
- Lansky, M. (1991). Shame and fragmentation in the marital dyad. *Contemporary Family Therapy*, 13(February), 17–31.
- Laros, J. (2012). O uso da análise fatorial: algumas diretrizes para pesquisadores. In L. Pasquali (Ed.), *Análise Fatorial para Pesquisadores* (pp. 141–166). Brasília: LabPAM Saber e Tecnologia.
- Latif, S. (1994). A análise fatorial auxiliando a resolução de um problema real de pesquisa de marketing. *Caderno de Pesquisas Em Administração*, 1–10.
- Lauwe, P., & Lauwe, M. (1950). A evolução contemporânea da família: estruturas, funções, necessidades - Tradução de «L'évolution des besoins et la conception dynamique de la famille». *Revue Française de Sociologie*, 1(4), 403–425.
- Leary, M., & Kowalski, R. (1990). Impression management: a literature review and two-component model. *Psychological Bulletin*, 107(1), 34–47. <http://doi.org/10.1037/0033-2909.107.1.34>
- Leary, M., Tambor, E., Terdal, S., & Downs, D. (1995). Self-esteem as an interpersonal monitor: the sociometer hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68(3), 518–530. <http://doi.org/10.1037/0022-3514.68.3.518>
- LeDoux, J. (2001). *O cérebro emocional: os misteriosos alicerces da vida emocional*. (8th ed.). Rio de Janeiro: Objetiva.
- Lee, D., Scragg, P., & Turner, S. (2001). The role of shame and guilt in traumatic events: a clinical model of shame-based guilt-based PTSD. *British Journal of Medical Psychology*, 74, 451–466.
- Lee, S., Peng, M., & Barney, J. (2007). Bankruptcy law and entrepreneurship development: a real options perspective. *Academy of Management Review*, 32(1), 257–272. <http://doi.org/10.5465/AMR.2007.23464070>
- Lee, S., Peng, M., & Song, S. (2013). Governments, entrepreneurs, and positive externalities: a real options perspective. *European Management Journal*, 31(4), 333–347. <http://doi.org/10.1016/j.emj.2013.01.006>

- Lee, S., & Yamakawa, Y. (2012). Forgiving features for failed entrepreneurs vs. cost of financing in bankruptcies. *Management International Review* (Vol. 52).  
<http://doi.org/10.1007/s11575-011-0112-1>
- Lee, S., Yamakawa, Y., Peng, M., & Barney, J. (2011). How do bankruptcy laws affect entrepreneurship development around the world? *Journal of Business Venturing*, 26(5), 505–520. <http://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2010.05.001>
- Leeming, D. (1998). Shame and later life. *Psige Newsletter*, 67, 17–21. Retrieved from  
<http://eprints.hud.ac.uk/20944/>
- Leeming, D., & Boyle, M. (2004). Shame as a social phenomenon: a critical analysis of the concept of dispositional shame. *Psychology and Psychotherapy: Theory Research & Practice*, 77(3), 375–396. <http://doi.org/10.1348/1476083041839312>
- Lent, R. (2005). *Cem bilhões de neurônios: conceitos fundamentais de neurociência*. São Paulo: Atheneu.
- Lerchundi, I., Alonso, G., & Vargas, A. (n.d.). Does family matter? A study of parents' influence on the entrepreneurial intention of technical degrees students in Spain. In *International Forum on Knowledge Asset Dynamics* (pp. 1–15). Madrid.
- Leutner, F., Ahmetoglu, G., Akhtar, R., & Chamorro-Premuzic, T. (2014). The relationship between the entrepreneurial personality and the Big Five personality traits. *Personality and Individual Differences*, 63, 58–63. <http://doi.org/10.1016/j.paid.2014.01.042>
- Lévi-Strauss, C. (1962). A crise moderna da antropologia. *Revista de Antropologia*, 10(1), 19–26.
- Lévi-Strauss, C. (1976). A ciência do concreto. In *O pensamento selvagem*. O pensamento selvagem.
- Lewis, M. (1992). *Shame - the exposed self*. New York: The Free Press.
- Liñán, F., & Chen, Y. (2009). Development and cross-cultural application of a specific instrument to measure entrepreneurial intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 593–617.
- Liñán, F., & Santos, F. (2007). The social capital affects entrepreneurial intentions? *International Atlantic Economic Society*. <http://doi.org/10.1007 / s11294-007-9109-8>
- Lo, C., & Wang, J. (2007). The entrepreneurial intention under environmental uncertainty. *Journal of Accounting, Finance & Management Strategy*, 3(1), 21–43.

- Lombardi, R. (2007). Shame in relation to the body, sex, and death: a clinical exploration of the psychotic levels of shame. *Psychoanalytic Dialogues*, 18(1)(January).  
<http://doi.org/10.1080/10481880701413645>
- Lopes, H. (2008). Abrindo a caixa preta: considerações sobre a utilização da análise fatorial confirmatória nas pesquisas em Administração. *Revista Economia & Gestão*, 5(11), 97–116. Retrieved from Lopes-2008.pdf TS - EndNote
- LÓPEZ-IBOR, J., J. (2002). The power of stigma. *World Psychiatry*, 1(1), 23–24.
- Low, M., & MacMillan, I. (1998). Entrepreneurship: past research and future challenges. *Journal of Management*, 14(2), 139. <http://doi.org/0803973233>
- Luca, M., Cazan, A., & Tomulescu, D. (2012). To be or not to be an entrepreneur... *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 33, 173–177. <http://doi.org/10.1016/j.sbspro.2012.01.106>
- Malone, J. (2002). I. P. Pavlov: classical conditioning. In *Theories of Learning: A Historical Approach*. (pp. 55–91). Belmont, CA: Wadsworth; Belmont, CA.
- Maroco, J. (2007). *Análise estatística: com utilização do SPSS* (3rd ed.). Lisboa: Silabo.
- Marques, J., & Paez, D. (1994). The “Black Sheep Effect”: social categorization, rejection of ingroup deviates, and perception of group variability. *European Review of Social Psychology*, 5(1), 37–68.
- Marques, J., Yzerbyt, V., & Leyens, J. (1988). The “Black Sheep Effect”: extremity of judgments towards ingroup members as a function of group identification. *European Journal of Social Psychology*, 18, 1–16.
- Marschall, D., Sanftner, J., & Tangney, J. (1994). *The state shame and guilt scale*. Shame and Guilt. Fairfax, VA: George Mason University.
- Marschall, D., Sanftner, J., & Tangney, J. (2002). The state shame and guilt scale (Escala original publicada em 1994). In J. Tangney & R. Dearing. (Eds.), *Shame and guilt* (p. 292). New York: Guilford Press.
- Martins, L. (2004). A natureza histórico-social da personalidade. *Cadernos CEDES*, 24(62), 82–99. <http://doi.org/10.1590/S0101-32622004000100006>
- Masten, A. (2001). Ordinary magic: resilience processes in development. *American Psychologist*, 56(3), 227–238. <http://doi.org/10.1037//0003-066X.56.3.227>
- Matos, M., & Pinto-Gouveia, J. (2010). Shame as a traumatic memory. *Clinical Psychology and Psychotherapy*, 17(4), 299–312. <http://doi.org/10.1002/cpp.659>

- Matos, M., & Pinto-Gouveia, J. (2014). Shamed by a parent or by others: The role of attachment in shame memories relation to depression. *International Journal of Psychology & Psychological Therapy*, 14(2), 217–244.
- Matos, M., Pinto-Gouveia, J., & Duarte, C. (2012). When I don't like myself: portuguese version of the internalized shame scale. *The Spanish Journal of Psychology*, 15(3), 1411–1423. [http://doi.org/10.5209/rev\\_SJOP.2012.v15.n3.39425](http://doi.org/10.5209/rev_SJOP.2012.v15.n3.39425)
- Matos, M., Pinto-Gouveia, J., & Martins, S. (2011). O impacto traumático de experiências de vergonha: estudo das propriedades psicométricas da versão portuguesa da impact of event scale - revised. *Psychologica*, 54, 413–438.
- McAdams, D. (2001). The psychology of life stories. *Review of General Psychology*. <http://doi.org/10.1037/1089-2680.5.2.100>
- McClelland, J., McNaughton, B., & O'Reilly, R. (1995). Why there are complementary learning systems in the hippocampus and neocortex: insights from the successes and failures of connectionist models of learning and memory. *Psychological Review*, 102(3), 419.
- McGrath, R. (1999). Falling forward: real options reasoning and entrepreneurial failure. *The Academy of Management Review*, 24(1), 13. <http://doi.org/10.2307/259034>
- McGrath, R. (2006). Rumors of my mortality have been greatly exaggerated: reconsidering the mortality hypothesis. *Academy of Management*.
- McKenzie, B., & Sud, M. (2008). A hermeneutical approach to understanding entrepreneurial failure. *Academy of Entrepreneurship Journal*, 14(1/2), 123–148.
- Mead, G. (1934). Mind, self, and society: from the standpoint of a social behaviorist, 452. <http://doi.org/10.2307/2016046>
- Mellers, B., Schwartz, A., Ho, K., & Ritov, I. (1997). Decision affect theory: emotional reactions to the outcomes of risky options. *Psychological Science*, 8(6), 423–429.
- Merton, R. (1992). Funciones manifestas y latentes. In *Teoría y Estructuras Sociales* (pp. 92–160). México: FCE.
- Mesquita, B., & Frijda, N. (1992). Cultural variations in emotions: a review. *Psychological Bulletin*, 112(2), 179–204. <http://doi.org/10.1037/0033-2909.112.2.179>
- Michael, S., & Combs, J. (2008). Entrepreneurial failure: the case of franchisees. *Journal of Small Business Management*, 46(1), 73–90.



- Mill, J. (1966). On liberty. In *A selection of his works* (pp. 1–147). UK: Macmillan Education. (Obra original publicada em 1909).
- Mill, J. (1996). Princípios de economia política: com algumas de suas aplicações à filosofia social. (Vol. II) (*Os Economistas*). (V. Civita, Ed.), *Abril Cultural*. São Paulo: Nova Fronteira (Obra originalmente publicada em 1848).
- Min, P. (1984). From white-collar occupations to small business: Korean immigrants occupational adjustment. *The Sociological Quarterly*, 25, 333–352.
- Mirvis, P., & Berg, D. (1977). Failures in organization development and change. In P. H. Mirvis & D. N. Berg (Eds.), *Failures in organization development and change* (pp. 1–18). New York, NY: Wiley.
- Mitchell, J., & Shepherd, D. (2010). To thine own self be true: images of self, images of opportunity, and entrepreneurial action. *Journal of Business Venturing*, 25(1), 138–154. <http://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2008.08.001>
- Monsen, E., & Urbig, D. (2009). Perceptions of efficacy, control and risk: a theory of mixed control. In A. C. & M. Brännback (Ed.), *Understanding the entrepreneurial mind*. New York: Springer.
- Morin, E. (1995). *Introdução ao pensamento complexo* (2nd ed.). Lisboa: Instituto Piaget.
- Moulton, W., & Thomas, H. (1993). Strategy: bankruptcy as a deliberate and empirical considerations theoretical evidence. *Strategic Management Journal*, 14(2), 125–135.
- Mueller, S., & Thomas, A. (2000). Culture and entrepreneurial potential: a nine country study of locus of control and innovativeness. *Journal of Business Venturing*, 9026(99), 51–75.
- Muñoz-Bullón, F., Sánchez-Bueno, M., & Vos-Saz, A. (2015). Nascent entrepreneurs' personality attributes and the international dimension of new ventures. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 11(3), 473–492. <http://doi.org/http://dx.doi.org/10.1007/s11365-013-0284-1>
- Murray, C., & Waller, G. (2002). Reported sexual abuse and bulimic psychopathology among nonclinical women: the mediating role of shame. *The International Journal of Eating Disorders*, 32(2), 186–191. <http://doi.org/10.1002/eat.10062>
- Nastase, V., & Sokolova, M. (2007). Do happy words sound happy? A study of the relation between form and meaning for english words expressing emotions. *Proceedings of Recent Advances in Natural Language*, 1–5.

- Nathanson, D. (1992). *Shame and pride: affect, sex, and the birth of the self*. New York: W. W. Norton & Company.
- Nicolaou, N., & Shane, S. (2009). Can genetic factors influence the likelihood of engaging in entrepreneurial activity? *Journal of Business Venturing*, 24(1), 1–22.  
<http://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2007.11.003>
- Nicolaou, N., Shane, S., Cherkas, L., Hunkin, J., & Spector, T. (2008). Is the tendency to engage in entrepreneurship genetic? *Management Science*, 54(1), 167–179.  
<http://doi.org/10.1287/mnsc.1070.0761>
- Obschonka, M., Silbereisen, R., & Schmitt-Rodermund, E. (2010a). Entrepreneurial intention as developmental outcome. *Journal of Vocational Behavior*, 77(1), 63–72.  
<http://doi.org/10.1016/j.jvb.2010.02.008>
- Obschonka, M., Silbereisen, R., & Schmitt-Rodermund, E. (2010b). Successful entrepreneurship as developmental outcome: a path model from a lifespan perspective of human development. In *Biennial Conference of the European Association for Research on Adolescence and at 12th Annual Interdisciplinary Entrepreneurship Conference G-Forum* (pp. 1–36). Vilnius; Dortmund.
- Obschonka, M., Silbereisen, R., & Schmitt-Rodermund, E. (2012). Explaining entrepreneurial behavior: dispositional personality traits, growth of personal entrepreneurial resources, and business idea generation. *The Career Development Quarterly*, 60(June), 178–190.
- Olaison, L., & Sørensen, B. (2014). The abject of entrepreneurship: failure, fiasco, fraud. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 20(2), 193–211.
- Oliveira, N. (2009). *Recomeçar: família; filhos e desafios [online]*. São Paulo: UNE. Retrieved from <http://books.scielo.org/id/965tk/pdf/oliveira-9788579830365-03.pdf>
- Owens, C. (2009). Social symbols, stigma, and the labor market experiences of former prisoners. *Journal of Correctional Education*, 60(4), 316.
- Park, R. (1928). Human migration and the marginal man. *The American Journal of Sociology*, XXXIII(6), 881–893.
- Pavlov, I. (1927). Conditioned reflexes: an investigation of the physiological activity of the cerebral cortex. (G. Anrep, Ed.). Oxford University Press: Humphrey Milford.  
<http://doi.org/10.2307/1134737>

- Peñaloza, V., Diógenes, C., & Sousa, S. (2008). Escolha profissional no curso de administração: tendências empreendedoras e gênero. *RAM. Revista de Administração Mackenzie*, 9(8), 151–167. <http://doi.org/10.1590/S1678-69712008000800009>
- Peng, Z., Lu, G., & Kang, H. (2012). Entrepreneurial intentions and its influencing factors: a survey of the university students in Xi'an China. *Creative Education*, 3(December), 95–100. <http://doi.org/10.4236/ce.2012.38b021>
- Pescosolido, B., Martin, J., Lang, A., & Olafsdottir, S. (2008). Rethinking theoretical approaches to stigma: a framework integrating normative influences on stigma (FINIS). *Social Science & Medicine* (1982), 67(3), 431–40. <http://doi.org/10.1016/j.socscimed.2008.03.018>
- Pettigrew, T. (1979). The ultimate attribution error: extending Allport's cognitive analysis of prejudice. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 5(4), 461–476.
- Phelan, J., Link, B., & Dovidio, J. (2008). Stigma and prejudice: one animal or two? *Social Science & Medicine* (1982), 67(3), 358–67. <http://doi.org/10.1016/j.socscimed.2008.03.022>
- Philippe & Partners, & Deloitte & Touche. (2002). *Bankruptcy and a fresh start: stigma on failure and legal consequences of bankruptcy*. Brussels. Retrieved from [http://ec.europa.eu/geninfo/query/index.do?queryText=Bankruptcy+and+a+fresh+start:+Stigma+on+failure+and+legal+consequences+of+bankruptcy&summary=summary&more\\_options\\_source=global&more\\_options\\_date=0&more\\_options\\_date\\_from=2002-01-02&more\\_options\\_date\\_](http://ec.europa.eu/geninfo/query/index.do?queryText=Bankruptcy+and+a+fresh+start:+Stigma+on+failure+and+legal+consequences+of+bankruptcy&summary=summary&more_options_source=global&more_options_date=0&more_options_date_from=2002-01-02&more_options_date_)
- Phillips, L., Smith, L., & Gilhooly, K. (2002). The effects of adult aging and induced positive and negative mood on planning. *Emotion (Washington, D.C.)*, 2(3), 263–272. <http://doi.org/10.1037/1528-3542.2.3.263>
- Phillips, P. (1986). Understanding spurious regressions in econometrics. *Journal of Econometrics*, 33(3), 311–340. [http://doi.org/10.1016/0304-4076\(86\)90001-1](http://doi.org/10.1016/0304-4076(86)90001-1)
- Pillemer, D., Goldsmith, L., Panter, A., & White, S. (1988). Very long-term memories of the first year in college. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, 14(4), 709–715. <http://doi.org/10.1037//0278-7393.14.4.709>
- Pinker, S. (1998). *Como a mente funciona*. São Paulo: Companhia das Letras.
- Popper, K. (1978). *Lógica das ciências sociais* (pp. 1–7). Brasília: Universidade de Brasília.
- Popper, K. (2004). *A lógica da pesquisa científica*. [http://doi.org/10.4324/9780203326886\\_chapter\\_2](http://doi.org/10.4324/9780203326886_chapter_2)
- Porter, K. (2010). Life after debt: understanding the credit restraint of bankruptcy debtors. *ABI Law Review*, 18, 1–42.

- PUC-Rio. (1978). Modelos de equações estruturais (pp. 58–93). Rio de Janeiro: Puc-Rio.  
Retrieved from [http://www.maxwell.vrac.puc-rio.br/9508/9508\\_5.PDF](http://www.maxwell.vrac.puc-rio.br/9508/9508_5.PDF)
- Putnam, H. (1981). Two philosophical perspectives. In *Reason, Truth and History* (pp. 49–74). New York: Cambridge University Press. <http://doi.org/10.1017/CBO9780511625398>
- Rahm, G., Renck, B., & Ringsberg, K. (2006). “Disgust, disgust beyond description”- shame cues to detect shame in disguise, in interviews with women who were sexually abused during childhood. *Journal of Psychiatric and Mental Health Nursing*, 13(1), 100–9. <http://doi.org/10.1111/j.1365-2850.2006.00927.x>
- Rammstedt, B., & John, O. (2007). Measuring personality in one minute or less: a 10-item short version of the Big Five Inventory in English and German. *Journal of Research in Personality*, 41(1), 203–212. <http://doi.org/10.1016/j.jrp.2006.02.001>
- Rauch, A. (2000). *Success factors of small and medium sized enterprises*. Amsterdam.  
Retrieved from <http://dare.uva.nl/record/1/253183>
- Rauch, A., & Frese, M. (2007). Let's put the person back into entrepreneurship research: a meta-analysis on the relationship between business owners' personality traits, business creation, and success. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 16(4), 353–385. <http://doi.org/10.1080/13594320701595438>
- RD.MHS. (2016). e-mail - ISS - David Cook - autorização de uso. CA.
- Rescorla, R. (1987). Pavlovian conditioning. *American Psychologist*, 43(3), 151–160.
- Rhodes, R., & Bruijn, G. (2013). How big is the physical activity intention-behaviour gap? A meta-analysis using the action control framework. *British Journal of Health Psychology*, 18, 296–309.
- Riskind, J. (1984). They stoop to conquer: guiding and self-regulatory functions of physical posture after success and failure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47(3), 479–493. <http://doi.org/10.1037/0022-3514.47.3.479>
- Robinaugh, D., & McNally, R. (2010). Behaviour research and therapy autobiographical memory for shame or guilt provoking events: association with psychological symptoms. *Behaviour Research and Therapy*, 48(7), 646–52. <http://doi.org/10.1016/j.brat.2010.03.017>
- Robinson, P., Stimpson, D., Huefner, J., & Hunt, H. (1991). An attitude approach to the prediction of entrepreneurship. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 15(4), 13–31.

- Rosario, P., & White, R. (2006). The internalized shame scale: temporal stability, internal consistency, and principal components analysis. *Personality and Individual Differences*, 41(1), 95–103. <http://doi.org/10.1016/j.paid.2005.10.026>
- Roseman, I., Wiest, C., & Swartz, T. (1994). Phenomenology, behaviors, and goals differentiate discrete emotions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67(2), 206–221. <http://doi.org/10.1037/0022-3514.67.2.206>
- Rubin, D. (2011). The coherence of memories for trauma: evidence from posttraumatic stress disorder. *Consciousness and Cognition*, 20(3), 857–865. <http://doi.org/10.1016/j.concog.2010.03.018>
- Rüsch, N., Corrigan, P., Bohus, M., Jacob, G., Brueck, R., & Lieb, K. (2007). Measuring shame and guilt by self-report questionnaires: a validation study. *Psychiatry Research*, 150(3), 313–325. <http://doi.org/10.1016/j.psychres.2006.04.018>
- Rutter, M. (1999). Resilience concepts and findings: implications for family therapy. *Journal of Family Therapy*, 21(2), 119–144.
- Saccol, A. (2009). Um retorno ao básico: compreendendo os paradigmas de pesquisa e sua aplicação na pesquisa em administração. *Revista de Administração Da UFSM*, 2(2), 250–269. <http://doi.org/10.1080/00131857.2012.751016>
- Sánchez, J., Carballo, T., & Gutiérrez, A. (2011). The entrepreneur from a cognitive approach. *Psicothema*, 23, 433–438.
- Say, J. (1972). *Tratado de Economia Política (B. Barbosa Filho, Trad.) (Os Economistas)*. (V. Civita, Ed.) (Os Economi). São Paulo: Abril Cultural (Obra original publicada em 1821). Retrieved from <http://www.libertarianismo.org/livros/jbstdep.pdf>
- Schacter, D., Addis, D., Hassabis, D., Martin, V., Spreng, R., & Szpunar, K. (2012). Review the future of memory: remembering, imagining, and the brain. *Neuron*, (76), 677–694.
- Scheff, T. (1995). Shame and related emotions: an overview. *American Behavioural Scientist*, 38, 1053–1059.
- Scheff, T. (2005). When Shame Gets Out of Hand. *Corwin.Com*, 1–6. Retrieved from [http://www.corwin.com/upm-data/13294\\_Chapter\\_5\\_Web\\_Byte\\_Thomas\\_J\\_Scheff.pdf](http://www.corwin.com/upm-data/13294_Chapter_5_Web_Byte_Thomas_J_Scheff.pdf)
- Scherer, R., Brodzinski, J., & Wiebe, F. (1991). Examining the relationship between personality and entrepreneurial career preference 1. *Entrepreneurship & Regional Development*, 3(2), 195–206.

- Schlaegel, C., & Koenig, M. (2014). Determinants of entrepreneurial intent: a meta-analytic test and integration of competing models. *Entrepreneurship Theory and Practice*, March(2), 291–333. <http://doi.org/10.1111/etap.12087>
- Schlenker, B., & Leary, M. (1982). Social anxiety and self-presentation: a conceptualization and model. *Psychological Bulletin*, 92(3), 641–669. <http://doi.org/10.1037/0033-2909.92.3.641>
- Schmitt-Rodermund, E., & Vondracek, F. (2002). Occupational dreams, choices and aspirations: adolescents' entrepreneurial prospects and orientations. *Journal of Adolescence*, 25(1), 65–78. <http://doi.org/10.1006/jado.2001.0449>
- Schumpeter, J. (1997). *Teoria do desenvolvimento econômico - uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juros e o ciclo econômico* (M. Possas, Trad.) (Os Economistas). (V. Civita, Ed.). São Paulo: Editora Nova Cultural (Obra original publicada em 1964).
- Searle, J. (1998). Basic metaphysics: reality and truth. The enlightenment vision: reality and its intelligibility. In *Mind, language and society: Philosophy in the real world* (Vol. x, p. 175). New York: Basic books. Retrieved from <http://psycnet.apa.org/psycinfo/1998-06871-000>
- Seibert, S., & Kraimer, M. (2001). The five-factor model of personality and career success. *Journal of Vocational Behavior*, 58(1), 1–21. <http://doi.org/10.1006/jvbe.2000.1757>
- Semadeni, M., Cannella, A., Fraser, D., & Lee, D. (2008). Fight or flight: managing stigma in executive careers. *Strategic Management Journal*, 29, 557–567. <http://doi.org/10.1002/smj.661>
- Shane, S. (2003). *A general theory of entrepreneurship: the individual-opportunity nexus*. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Shane, S. (2009). Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy. *Small Business Economics*, 33, 141–149. <http://doi.org/10.1007/s11187-009-9215-5>
- Shane, S., Locke, E., & Collins, C. (2003). Entrepreneurial motivation. *Human Resource Management Review*, 13(2), 257–279. [http://doi.org/10.1016/S1053-4822\(03\)00017-2](http://doi.org/10.1016/S1053-4822(03)00017-2)
- Shapero, A., & Sokol, L. (1982). The social dimensions of entrepreneurship. In C. A. Kent, D. L. Sexton, & K. H. Vesper (Eds.), *Encyclopedia of Entrepreneurship*. (pp. 72–90). NJ: Prentice-Hall.
- Shaver, K., & Scott, L. (1991). Person, process, choice: the psychology of new venture creation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 23–45.
- Shepherd, D. (2003). Learning from business failure: propositions of grief recovery for the self-employed. *Academy of Management Review*, 28, 318–328.

- Shepherd, D. (2014). *Practical advice on transitioning from trauma to entrepreneurship*. In *Shepherd practical advice for entrepreneurs*. Bloomington.
- Shepherd, D., & Cardon, M. (2009). Negative emotional reactions to project failure and the self-compassion to learn from the experience. *Journal of Management Studies*, 46(6), 923–949. <http://doi.org/10.1111/j.1467-6486.2009.00821.x>
- Shepherd, D., Covin, J., & Kuratko, D. (2013). Project failure from corporate entrepreneurship: managing the grief process. In D. Shepherd (Ed.), *The Entrepreneurial Failure - The International Library of Entrepreneurship* - 28 (1., pp. 476–488). Cheltenham; Northampton: Edward Elgar Publishing.
- Shepherd, D., Haynie, J., Kotsadam, A., & Jakobsson, N. (2011). Venture failure, stigma, and impression management: a self-verification, self-determination view. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 5(2), 178–197. <http://doi.org/10.1007/s10657-012-9339-y>
- Shepherd, D., Haynie, J., & Patzelt, H. (2013). Project failures arising from corporate entrepreneurship: impact of multiple project failures on employees' accumulated emotions, learning, and motivation. *Journal of Product Innovation Management*, 30(5), 880–895. <http://doi.org/10.1111/jpim.12035>
- Shepherd, D., Kuskova, V., & Patzelt, H. (2009). Measuring the values that underlie sustainable development: the development of a valid scale. *Journal of Economic Psychology*, 30(2), 246–256. <http://doi.org/10.1016/j.joep.2008.08.003>
- Shepherd, D., Patzelt, H., & Wolfe, M. (2013). Moving forward from project failure: negative emotion, affective commitment, and learning from the experience. In D. Shepherd (Ed.), *Entrepreneurial Failure - The International Library of Entrepreneurship* (1st ed., p. 757). Cheltenham; Northampton: Edward Elgar Publishing.
- Shepherd, D., Wiklund, J., & Haynie, J. (2009). Moving forward: balancing the financial and emotional costs of business failure. *Journal of Business Venturing*, 24(2), 134–148. <http://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2007.10.002>
- Shook, C., Priem, R., & McGee, J. (2003). Venture creation and the enterprising individual: a review and synthesis. *Journal of Management*, 29(3), 379–399. [http://doi.org/10.1016/S0149-2063\(03\)00016-3](http://doi.org/10.1016/S0149-2063(03)00016-3)
- Shuckla, M. (1994). Corporate failures: why organizations fail to learn. In *Organisation Learning Corporate Failure* (p. 10). Jamshedpur: XLRI, Jamshedpur (India); ESADE (Espanha).
- Shum, M. (1998). The role of temporal landmarks in autobiographical memory processes. *Psychological Bulletin*, 124(3), 423–442. <http://doi.org/10.1037//0033-2909.124.3.423>

- Simmons, S., Wiklund, J., & Levie, J. (2013). Stigma and business failure: implications for entrepreneurs' career choices. *Small Business Economics*, 42(3), 485–505.  
<http://doi.org/10.1007/s11187-013-9519-3>
- Singh, S., & Corner, P. (2012). Self-stigmatisation of entrepreneurial failure (pp. 1–22). Auckland: Australian and New Zealand Academy of Management (ANZAM).
- Singh, S., Corner, P., & Pavlovich, K. (2014). Failed, not finished: a narrative approach to understanding venture failure stigmatization. *Journal of Business Venturing*, 30(1), 150–166. <http://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2014.07.005>
- Sitkin, S. (1992). Learning through failure: the strategy of small losses. *Research in Organizational Behavior*, 14, 231–266.
- Siu, W., & Lo, E. (2013). Cultural contingency in the cognitive model of entrepreneurial intention. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 37(2), 147–173.  
<http://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2011.00462.x>
- Skarderud, F. (2007). Shame and pride in anorexia nervosa: a qualitative descriptive study. *European Eating Disorders Review: The Journal of the Eating Disorders Association*, 15, 81–97. <http://doi.org/10.1002/erv>
- Skinner, B. (1953). *Science and human behavior*. Simon and Schuster.
- Skinner, B. (2003). *Ciência e comportamento humano*. *Journal of Chemical Information and Modeling* (11th ed., Vol. 53). São Paulo: Martins Fontes.  
<http://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Skinner, B. (2006). *Sobre o behaviorismo* (10th ed.). São Paulo: Cultrix (Obra original publicada em 1953).
- Skinner, B. (2007). Seleção por conseqüências. *Revista Brasileira de Terapia Comportamental E Cognitiva*, 9(1), 129–137.
- Smith-Lovin, L., Lewis, M., & Haviland, J. (1995). Handbook of emotions. In M. Lewis, J. Haviland, & L. Barret (Eds.), *Contemporary Sociology* (3rd ed., Vol. 24, p. 298). New York: Guilford Press. <http://doi.org/10.2307/2076468>
- Smith, A. (1996). *A riqueza das nações: investigação sobre sua natureza e suas causas* (L. J. Baraúna, Trad.) (Vol. I). *Os Economistas*. São Paulo: Editora Nova Cultural (Obra original publicada em 1776).



- Smith, C., & Lazarus, R. (1993). Appraisal components, core relational themes, and the emotions. *Cognition & Emotion*, 7(3–4), 233–269.  
<http://doi.org/10.1080/02699939308409189>
- Smith, R., & McElwee, G. (2011). After the fall: developing a conceptual script-based model of shame in narratives of entrepreneurs in crisis! *International Journal of Sociology and Social Policy*, 31(1/2), 91–109. <http://doi.org/10.1108/01443331111104823>
- Smith, R., & McElwee, G. (2011). After the fall: Developing a conceptual script-based model of shame in narratives of entrepreneurs in crisis! *International Journal of Sociology and Social Policy*, 31(1/2), 91–109. <http://doi.org/10.1108/01443331111104823>
- Spencer, H. (1904). *First principles* (Vol. I). Retrieved from  
<http://202.196.13.197:82/date/books/009/004/84007.pdf>
- Sroufe, L. (2002). *Emotional development. The organization of emotional life in the early years* (Digital). Cambridge: Cambridge University Press. Retrieved from  
<http://ir.nmu.org.ua/bitstream/handle/123456789/133932/89bb4aadf58d804c9f334c6615fca6ca.pdf?sequence=1>
- Staw, B., & Barsade, S. (1993). Affect and managerial performance: a test of the sadder-but-wiser vs. happier-and-smarter hypotheses. *Administrative Science Quarterly*, 304–331.  
<http://doi.org/10.2307/2393415>
- Stevenson, W. (1981). Amostragem. In *Estatística aplicada à administração* (p. 495). São Paulo: Harper & Haw do Brasil.
- Steyaert, C. (2007). “Entrepreneurship” as a conceptual attractor? A review of process theories in 20 years of entrepreneurship studies. *Entrepreneurship & Regional Development*, 19(6), 453–477. <http://doi.org/10.1080/08985620701671759>
- Swan, S., & Andrews, B. (2003). The relationship between shame, eating disorders and disclosure in treatment. *The British Journal of Clinical Psychology / the British Psychological Society*, 42(Pt 4), 367–378. <http://doi.org/10.1348/014466503322528919>
- Tabb, C. (1995). Bankruptcy: the history of bankruptcy. *ABI Law Review*, 3(5), 5–51.
- Tajfel, H. (1970). Experiments in intergroup discrimination. *Scientific America*, 223(5), 96–102.
- Tangney, J. (1990). Assessing individual differences in proneness to shame and guilt: Development of the Self-Conscious Affect and Attribution Inventory. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59(1), 102–111. <http://doi.org/10.1037/0022-3514.59.1.102>

- Tangney, J. (1995). Recent advances in the empirical study of shame and guilt. *American Behavioral Scientist*, 38(8), 1132–1145. <http://doi.org/0803973233>
- Tangney, J., Baumeister, R., & Boone, A. (2004). High self-control predicts good adjustment, less pathology, better grades, and interpersonal success. *Journal of Personality*, 72(2), 271–324. <http://doi.org/10.1111/j.0022-3506.2004.00263.x>
- Tangney, J., & Dearing, R. (2003). *Shame and Guilt. Igarss 2014*. New York: The Guilford Press. <http://doi.org/10.1007/s13398-014-0173-7.2>
- Tangney, J., Dearing, R., Wagner, P., & Gramzow, R. (2000). Test of Self-Conscious Affect -3 (Tosca 3). In *Shame and guilt*. Guilford Press.
- Tangney, J., & Fischer, K. (1995). *Self-conscious emotions: the psychology of shame, guilt, embarrassment, and pride*. New York, NY: Guilford Press.
- Tangney, J., Miller, R., Flicker, L., & Barlow, D. (1996). Are shame, guilt, and embarrassment distinct emotions? *Journal of Personality and Social Psychology*, 70(6), 1256–1269. <http://doi.org/10.1037/0022-3514.70.6.1256>
- Tangney, J., Stuewig, J., & Mashek, D. (2007). Moral emotions and moral behaviour. *Annu Rev Psychol*, 58, 345–72. <http://doi.org/10.1146/annurev.psych.56.091103.070145.Moral>
- Tangney, J., & Tracy, J. (2011). Self-conscious emotions. In J. Tangney (Ed.), *Handbook of self and identity*. New York: Guilford Press. <http://doi.org/10.1007/s13398-014-0173-7.2>
- Tavares, M. (2011). *Estatística aplicada à administração*. Brasília: CAPES: UAB.
- Taylor, S., & Brown, J. (1988). Illusion and well-being: a social psychological perspective on mental health. *Psychological Bulletin*, 103(2), 193–210. <http://doi.org/10.1037/0033-2909.103.2.193>
- Taylor, S., Kemeny, M., Reed, G., Bower, J., & Gruenewald, T. (2000). Psychological resources, positive illusions and health. *American Psychologist*, 55(1), 99–109.
- Teixeira, M., & Gomes, W. (2005). Decisão de carreira entre estudantes em fim de curso universitário. *Psicologia: Teoria E Pesquisa*, 21(3), 327–334. <http://doi.org/10.1590/S0102-37722005000300009>
- Thomas, M., & McClelland, J. L. (2008). *Connectionist models of cognition* (Vol. 44).
- Thomas, S., & Nair, A. (2011). Confronting the stigma of epilepsy. *Ann Indian Academy Neurology*, 14(3), 158–163.

- Thomhill, S., & Amit, R. (2003). Learning about failure: bankruptcy, firm age, and the resource-based view. *Organization Science*, 14(5), 497–509. <http://doi.org/1047-7039/1405/0497>
- Thompson, E. (2009). Individual entrepreneurial intent: construct clarification and development of an internationally reliable metric. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 33(3), 669–694. <http://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2009.00321.x>
- Thompson, P. (1992). *A voz do passado: história oral*. Rio de Janeiro: Paz e Terra.
- Tilghman-Osborne, C. (2007). *The relation of guilt, shame, behavioral self-blame, and characterological self-blame to depression in adolescents over time*. Retrieved from <http://etd.library.vanderbilt.edu/available/etd-04062007-135443/unrestricted/Osborn.Thesis.Format.pdf>
- Tomkins, S. (1963). *Affect imagery consciousness: volume II: the negative affects*. New York: Springer Publishing Company, Inc.
- Tomkins, S. (1987). Shame. In D. L. Nathanson (Ed.), *The many faces of shame* (pp. 133–161). New York: Guilford.
- Tourinho, E., Teixeira, E., & Maciel, J. (2000). Fronteiras entre análise do comportamento e fisiologia: Skinner e a temática dos eventos privados. *Psicologia: Reflexão E Crítica*, 13(3), 425–434. <http://doi.org/10.1590/S0102-79722000000300011>
- Tracy, J., & Robins, R. (2003). Self-conscious emotions: where self and emotion meet. *The Self (Frontiers of Social Psychology)*, 187–209. <http://doi.org/10.4324/9780203818572>
- Tracy, J., & Robins, R. (2009). Keeping the self in self-conscious emotions: further arguments for a theoretical model. *Psychological Inquiry*, (January 2012), 37–41. <http://doi.org/10.1207/s15327965pli1502>
- Troop, N., Allan, S., Serpell, L., & Treasure, J. (2008). Shame in women with a history of eating disorders. *European Eating Disorders Review*, 16(6), 480–488. <http://doi.org/10.1002/erv.858>
- Tuke, D. (1872). *Illustrations of the influence of the mind upon the body in health and disease: designed to elucidate the action of the Imagination*. Churchill, J. Retrieved from [https://play.google.com/books/reader?id=7q9SAAAACAAJ&printsec=frontcover&output=reader&hl=pt\\_BR&pg=GBS.PA4](https://play.google.com/books/reader?id=7q9SAAAACAAJ&printsec=frontcover&output=reader&hl=pt_BR&pg=GBS.PA4)
- Turner, J., & Schallert, D. (2001). Expectancy-value relationships of shame reactions and shame resiliency. *Journal of Educational Psychology*, 93(2), 320–329. <http://doi.org/10.1037/0022-0663.93.2.320>

- Ucbasaran, D., Westhead, P., & Wright, M. (2009). The extent and nature of opportunity identification by experienced entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 24, 99–115.
- Ucbasaran, D., Shepherd, D., Lockett, A., & Lyon, S. (2013). Life after business failure: the process and consequences of business failure for entrepreneurs. *Journal of Management*, 39(1), 163–202. <http://doi.org/10.1177/0149206312457823>
- Universidade de Aveiro. (2016). Empreendedorismo › 85113. Retrieved August 22, 2016, from <http://www.ua.pt/ensino/uc/5817>
- Universidade Lusíada de Lisboa. (2016). Estratégia empresarial - programa da unidade curricular. Retrieved August 22, 2016, from [http://sv.lis.ulusiada.pt/DocsPDF/p\\_V1028\\_2016.pdf](http://sv.lis.ulusiada.pt/DocsPDF/p_V1028_2016.pdf)
- Uphoff, N. (2000). Demonstrated benefits from social capital: the productivity of farmer organizations in Gal Oya, Sri Lanka. *World Development*, 28(11), 1875.1890.
- Valliere, D. (2015a). An effectuation measure of entrepreneurial intent. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 169(August 2014), 131–142. <http://doi.org/10.1016/j.sbspro.2015.01.294>
- Valliere, D. (2015b). Purifying entrepreneurial intent: proposition of a new scale. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 6331(December), 1–20. <http://doi.org/10.1080/08276331.2015.1094225>
- Van Der Loos, M., Koellinger, P., Groenen, P., & Thurik, R. (2010). Genome-wide association studies and the genetics of entrepreneurship. *European Journal of Epidemiology*, 25(1), 1–3. <http://doi.org/10.1007/s10654-009-9418-8>
- Vasilescu, L., & Popa, A. (2010). *Bankruptcy - a possible new start for the small business?* (1 No. 10). *Economics* (Vol. 10). Craiova. Retrieved from <http://upet.ro/annals/economics/pdf/2010/20100112.pdf>
- Veciana, J. (1990). *Ciencia y conocimiento científico: ciência pura y aplicada en relación en la economía de la empresa*. Barcelona.
- Veciana, J. (2007a). Creación de empresas como programa de investigación científica. In Á. Cuervo, D. Ribeiro, & S. Roig (Eds.), *Entrepreneurship: conceptos, teoría y perspectiva*. (p. 349). Nova York: Springer.
- Veciana, J. (2007b). Entrepreneurship as scientific research program. In A. Cuervo, D. Ribeiro, & S. Rigi (Eds.), *Entrepreneurship: conceptos, teoría y perspectiva*. (p. 348). New York: Springer.

- Veciana, J., & Urbano, D. (2008). The institutional approach to entrepreneurship research. Introduction. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4(4), 365–379. <http://doi.org/10.1007/s11365-008-0081-4>
- Walker, W., Skowronski, J., & Thompson, C. (2003). Life is pleasant--and memory helps to keep it that way! *Review of General Psychology*, 7(2), 203–210. <http://doi.org/10.1037/1089-2680.7.2.203>
- Watson, J. (2008). Clássico traduzido: a psicologia como o behaviorista a vê I (F. K. Gerab et al, Trans) (Original publicado em 1913). *Temas Em Psicologia*, 16, 289–301.
- Watson, J., & Crick, F. (1953). Molecular structure of nucleic acids. *Nature*, 171(4356), 737–738.
- Watson, J., & Everett, J. (1996). Do small businesses have high failure rates? *Journal of Small Business Management*, 34(4), 45.
- Weber, M. (1999). *Economia e sociedade: fundamentos da sociologia compreensiva*. Brasília: UnB.
- Weber, M. (2001). *Metodologia das Ciências Sociais*. São Paulo: Cortez Editora.
- Weber, M. (2004). *A ética protestante e o espírito do capitalismo*. São Paulo: Companhia das Letras.
- Weisberger, A. (1992). Marginality and its directions. In Sociological Forum-Kluwer (Ed.), *Sociological Forum-Kluwer* (Vol. 7, pp. 425–446). Springer Netherlands: Academic Publishers-Plenum Publishers.
- Welten, S., Zeelenberg, M., & Breugelmans, S. (2012). Vicarious shame. *Cognition & Emotion*, 26(5), 836–46. <http://doi.org/10.1080/02699931.2011.625400>
- Werner, E. (2013). Resilience in development. *Current Directions in Psychological Science*, 4(3), 81–85.
- Wicker, F., Payne, G., & Morgan, R. (1983). Participant descriptions of guilt and shame. *Motivation and Emotion*, 7(1), 25–39. <http://doi.org/10.1007/BF00992963>
- Wicker, F., Payne, G., & Morgan, R. (1999). Participant descriptions of guilt and shame. *American Behavioral Scientist*, 33(10), 928–940. <http://doi.org/0803973233>
- Wiesenfeld, B., Wurthmann, K., & Hambrick, D. (2008). The stigmatization and devaluation of elites associated with corporate failures: a process model. *Academy of Management Review*, 33(1), 231–251. <http://doi.org/10.5465/AMR.2008.27752771>
- Wood, R., & Bandura, A. (1989). Social cognitive theory of organizational management. *Academy of Management Review*, 14(3), 361–384.

- Worsley, C. (2009). Jane Goodall: humanity and the chimpanzee. *Journal O/the Manitoba Anthropology Students' Association*, 28, 106–122.
- Xu, T. (2013). *Examining the interrelationships among entrepreneurial self-efficacy, perceived accessibility of resources, and entrepreneurial intentions in a chinese village context: an exploratory study*. University of Adelaide. Retrieved from <https://digital.library.adelaide.edu.au/dspace/bitstream/2440/81391/8/02whole.pdf>
- Yang, L., Kleinman, A., Link, B., Phelan, J., Lee, S., & Good, B. (2007). Culture and stigma: adding moral experience to stigma theory. *Social Science & Medicine* (1982), 64(7), 1524–35. <http://doi.org/10.1016/j.socscimed.2006.11.013>
- Yunus, M. (2002). *O Banqueiro dos pobres* (1st ed.). São Paulo: Editora Ática.
- Zhang, Z., Zyphur, M., Narayanan, J., Arvey, R., Chaturvedi, S., Avolio, B., ... Larsson, G. (2009). The genetic basis of entrepreneurship: effects of gender and personality. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 110(2), 93–107. <http://doi.org/10.1016/j.obhdp.2009.07.002>
- Zhao, H., & Seibert, S. (2006). The big five personality dimensions and entrepreneurial status: a meta-analytical review. *The Journal of Applied Psychology*, 91(2), 259–71. <http://doi.org/10.1037/0021-9010.91.2.259>
- Zimmerman, B., Heart, N., & Mellins, R. (1989). A social cognitive view of self-regulated academic learning. *Journal of Educational Psychology*, 81(3), 329–339. <http://doi.org/10.1037//0022-0663.81.3.329>

# Apêndices

## Apêndice A – Questionário de Investigação: Brasil

29/08/2016

Universidade da Beira Interior - Falência e Intenção Empreendedora

### Falência e Intenção Empreendedora

#### Questionário de Investigação

Olá! Obrigado por aceitar participar desta investigação. Você fará parte de um estudo científico internacional. Os resultados poderão auxiliar o desenvolvimento do empreendedorismo, da administração e de políticas públicas. Antes de responder é necessário que leve em consideração os pontos a seguir:

1. Entenda empresa como qualquer organização que tenha como objetivo gerar lucro.
2. Se não tiver convivido com seus pais durante a infância e/ou adolescência, considere como tal, os responsáveis que os substituíram.
3. É importante que responda a todas as questões, caso contrário, o questionário poderá não ser considerado válido para tratamento estatístico.
4. Não há respostas corretas nem incorretas. Apenas se pretende conhecer a sua opinião.
5. As respostas são completamente confidenciais.

Há 23 perguntas neste questionário

#### Seção I - PER

1

Quão bem as seguintes afirmações descrevem sua personalidade? Eu me vejo como alguém que...

\*

Por favor, escolha a resposta adequada para cada item:

	Discordo completamente	Discordo	Não concordo nem discordo	Concordo	Concordo completamente
é reservado	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
é geralmente confiante	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
tende a ser preguiçoso	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
é descontraído, lida bem com o estresse tem	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
poucos interesses artísticos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
é extrovertido, sociável	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
tende a encontrar defeitos nos outros	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
faz um trabalho completo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
fica nervoso facilmente tem	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
uma imaginação ativa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

### Seção III - IEMP

#### 3 Pense em si mesmo. \*

Só responder essa pergunta sob as seguintes condições:  
 ° ((II.NAOK == "N"))

Por favor, escolha a resposta adequada para cada item:

	Discordo completamente	Discordo	Não concordo nem discordo	Concordo	Concordo completamente
Tenho a intenção de criar uma empresa no futuro.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nunca procuro oportunidades de negócios para uma nova empresa.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Estou economizando dinheiro para começar um negócio.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Não leio livros sobre como criar uma empresa.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tenho planos para lançar meu próprio negócio.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Dedico tempo aprendendo sobre como iniciar uma empresa.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

### Seção VI - PMR

Diga-nos, por favor, algumas coisas sobre SEUS PAIS.

4

#### Qual o grau de escolaridade? \*

Por favor, escolha a resposta adequada para cada item:

	Não sabe ler/escrever	Ensino Básico	Ensino Médio	Ensino Superior	Especialização/MBA	Mestrado	Doutorado
Pai	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mãe	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Assinale o último grau concluído. Por exemplo, se tem o ensino médio incompleto, considere como ensino básico.

5

#### Qual é a atual ocupação/profissão? \*

\*

Por favor, escolha a resposta adequada para cada item:

	Funcionario Público	Empregado de uma empresa particular	Aposentado	Empreendedor	Do lar	Funcionário Público e Empreendedor	Empregado de uma empresa particular e Empreendedor	Aposentado e Empreendedor	Do lar e Empreendedor	Outros
Pai	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mãe	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

1. Por exemplo, se o seu pai trabalhou como médico e atualmente está aposentado e não exerce outra profissão, considere na resposta a opção aposentado.

2. Considere empreendedor como proprietário de uma empresa com ou sem empregados. Por exemplo: dono de um carrinho de cachorro-quente ou um profissional de seguros independente que obtenha seus rendimentos oriundos de comissões de vendas, advogado ou engenheiro sem vínculo empregatício (Autônomo/Profissional Liberal).

3. Entenda empregado de uma empresa particular as pequenas, médias, grandes organizações, as cooperativas de todo o gênero e ONGs - (Organizações Não Governamentais).

6

#### Seus pais tem ou já tiveram uma empresa que foi a falência?

\*

Favor escolher apenas uma das opções a seguir:

- ☐ Sim  
☐ Não

1. Considere falência a empresa que não teve mais condições financeiras para sustentar o negócio.

2. Não observe o aspecto legal, considere apenas o que aconteceu de fato.



7

Indique o número de empresas que possuem ou possuíram ao mesmo tempo?

\*

Só responder essa pergunta sob as seguintes condições:

° ((V-3.NAOK == "Y"))

Favor escolher apenas uma das opções a seguir:

- ☐ 1
- ☐ 2
- ☐ 3 ou mais

Filiais, unidades franqueadas, etc. devem ser acrescidas a empresa matriz. Por exemplo se a organização se expandiu e tem 2 filiais, considere três empresas.

## Seção VII - INDUV

8

IMAGINE que o seu pai e/ou mãe são proprietários de uma empresa que faliu. Responda às questões de acordo como acha que se sentiria por causa dessa falência. \*

Só responder essa pergunta sob as seguintes condições:

° ((V-3.NAOK == "N"))

Por favor, escolha a resposta adequada para cada item:

	Absolutamente não me sinto assim.		Sentindo-me um pouco desse jeito.		Sentindo-me fortemente dessa maneira.
Eu gostaria de enfiar a cabeça num buraco e sumir.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Eu me sentiria diminuído.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Eu me sentiria uma má pessoa.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Me sentiria humilhado, desonrado.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Eu me sentiria impotente.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Compreenda falência da empresa quando a organização não tem mais condições financeiras para sustentar o negócio.

## Seção IV - VIN

9 A seguir estão situações que as pessoas podem encontrar no dia-a-dia, seguida de uma reação comum. Enquanto você lê cada cenário, tente imaginar-se nessa circunstância. \*

Só responder essa pergunta sob as seguintes condições:

° ((V-3.NAOK == "Y"))

Por favor, escolha a resposta adequada para cada item:

	Discordo completamente	Discordo	Não concordo nem discordo	Concordo	Concordo completamente
Você planeja se encontrar com um amigo para o almoço. Às 5 horas da manhã, você percebe que o acordou. Você poderia pensar: "Eu sou imprudente."	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Você quebrou alguma coisa no trabalho e, em seguida, a esconde. Você poderia pensar em sair do lugar.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
No trabalho, você espera até o último minuto para planejar um projeto e acaba mal. Você pensaria: "Eu me sentiria incompetente."	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Você comete um erro no trabalho e descobre que um colega é responsabilizado. Você ficaria quieto e o evitaria.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Enquanto brinca, você joga uma bola e atinge o seu amigo no rosto. Você se sentiria incapaz ao ponto de não conseguir voltar a brincar com uma bola.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Você está dirigindo pela estrada e atropela um pequeno animal. Você pensaria: "Eu sou mau."	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Você sai de uma prova pensando que você o fez muito bem. Em seguida, descobre que foi mal. Você se sentiria estúpido/burro.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Junto a um grupo de amigos você tira sarro de um colega que não está lá. Você se sentiria mal.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Você comete um grande erro num importante projeto de trabalho. As pessoas estavam dependendo deste projeto e seu chefe o critica. Você se sentiria com vontade de se esconder.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Você fica responsável de cuidar do cachorro de um amigo enquanto ele está de férias. O cachorro foge. Você poderia pensar: "Eu sou irresponsável e incompetente."	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Você participa da festa de inauguração da nova casa do seu colega de trabalho e derrama vinho tinto no tapete novo de cor creme, mas acha que ninguém percebe. Você desejaria estar em qualquer lugar, menos na festa.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Seção V - VEX

10

Abaixo está uma lista de declarações que descrevem sentimentos ou experiências sobre a forma como você se sente diante do olhar dos outros.

Leia cada afirmação com cuidado e indique a frequência como você se sente.

\*

Só responder essa pergunta sob as seguintes condições:  
° ((V-3.NAOK == "Y"))

Por favor, escolha a resposta adequada para cada item:

	Nunca	Raramente	Às vezes	Frequentemente	Quase sempre
Sinto que as outras pessoas não me veem como sendo suficientemente bom. Penso que as pessoas me desprezam.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
As pessoas colocam-me muitas vezes abaixo.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sinto-me inseguro acerca das opiniões dos outros sobre mim. As pessoas olham-me como se eu não estivesse à altura delas. As pessoas me veem como se eu fosse pequeno e insignificante.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
As pessoas me veem como se eu fosse uma pessoa defeituosa.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
As pessoas me veem como pouco importante em relação aos outros. As pessoas procuram os meus defeitos.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
As pessoas me veem lutando pela perfeição, mas acham que não serei capaz de alcançar os meus objetivos.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Acho que os outros são capazes de ver os meus defeitos. Os outros criticam-me ou punem-me quando cometo um erro. As pessoas afastam-se de mim quando eu cometo erros.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
As pessoas lembram-se sempre dos meus erros. Os outros me veem como sendo frágil.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Os outros me veem como sendo vazio e insatisfeito.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Os outros pensam que há qualquer coisa que falta em mim.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
As pessoas pensam que eu perdi o controle do meu corpo e dos meus sentimentos.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

## Seção VIII - CES

11

Por favor, pense sobre a falência da empresa de seus pais.

\*

Só responder essa pergunta sob as seguintes condições:

° ((V-3.NAOK == "Y"))

Por favor, escolha a resposta adequada para cada item:

	Discordo completamente	Discordo	Não concordo nem discordo	Concordo	Concordo completamente
Sinto que este acontecimento tornou-se parte da minha identidade.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Este acontecimento tornou-se um ponto de referência na forma como compreendo a mim mesmo e ao mundo.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sinto que este acontecimento se tornou parte central da minha história de vida.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Este acontecimento tem influenciado a maneira como eu penso e sinto outras experiências.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Este acontecimento mudou a minha vida de forma permanente.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Frequentemente penso nos efeitos que este acontecimento terá no meu futuro. Este acontecimento foi uma reviravolta na minha vida.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

## Seção IX - VVIC

12

Pense em seus pais e na falência da empresa. \*

Só responder essa pergunta sob as seguintes condições:

° ((V-3.NAOK == "Y"))

Por favor, escolha a resposta adequada para cada item:

	Discordo completamente	Discordo	Não concordo nem discordo	Concordo	Concordo completamente
Sinto-me aborrecido com os meus pais.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sinto pena dos meus pais.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sinto que foi doloroso para mim.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sinto-me conectado com os meus pais.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Penso que o comportamento de meus pais fez sentir-me mal.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Penso como me sentiria na posição de meus pais.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Penso que meus pais têm uma má impressão de mim.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Penso em quão doloroso foi para os meus pais.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Puno/Castigo os meus pais.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Apoio os meus pais.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Distancio-me dos meus pais.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Conforto os meus pais.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

## Seção X - SELF

Diga-nos, por favor, algumas coisas sobre si.

13 Gênero \*

Favor escolher apenas uma das opções a seguir:

- ☐ Masculino
- ☐ Feminino
- ☐ Outros

14 Idade \*

Favor escolher apenas uma das opções a seguir:

- ☐ 16
- ☐ 17
- ☐ 18
- ☐ 19
- ☐ 20
- ☐ 21
- ☐ 22
- ☐ 23
- ☐ 24
- ☐ 25
- ☐ 26
- ☐ 27
- ☐ 28
- ☐ 29
- ☐ 30
- ☐ 31
- ☐ 32
- ☐ 33
- ☐ 34
- ☐ 35
- ☐ 36
- ☐ 37
- ☐ 38
- ☐ 39
- ☐ 40
- ☐ 41
- ☐ 42
- ☐ 43
- ☐ 44
- ☐ 45
- ☐ 46
- ☐ 47
- ☐ 48
- ☐ 49
- ☐ 50
- ☐ 51
- ☐ 52
- ☐ 53
- ☐ 54
- ☐ 55
- ☐ 56
- ☐ 57
- ☐ 58
- ☐ 59
- ☐ 60
- ☐ Mais de 60

15 Estado civil \*

Favor escolher apenas uma das opções a seguir:

- ☐ Solteiro  
☐ Casado  
☐ Divorciado  
☐ Viúvo  
☐ Outros

16 País/Naturalidade \*

Favor escolher apenas uma das opções a seguir:

- ☐ Angola  
☐ Argentina  
☐ Brasil  
☐ Cabo Verde  
☐ Canadá  
☐ Chile  
☐ Colômbia  
☐ Dinamarca  
☐ Espanha  
☐ Estados Unidos  
☐ Finlândia  
☐ Guiné-Bissau  
☐ Inglaterra  
☐ Islândia  
☐ México  
☐ Moçambique  
☐ Noruega  
☐ Paraguai  
☐ Peru  
☐ Polónia  
☐ Portugal  
☐ Sao Tomé e Príncipe  
☐ Suécia  
☐ Timor Leste  
☐ Uruguai  
☐ Outros

Se tem dupla nacionalidade escolha o país que, neste momento, você mora.

17 Qual o grau de escolaridade? \*

Favor escolher apenas uma das opções a seguir:

- ☐ Ensino Médio  
☐ Ensino Superior  
☐ Especialização/MBA  
☐ Mestrado  
☐ Doutorado  
☐ Outros

Considere o ciclo de estudos finalizado.

18 Qual o curso de graduação? \*

Só responder essa pergunta sob as seguintes condições:

° ((VII-4.NAOK != "A1"))

Por favor, coloque sua resposta aqui:

19 Indique o ano que frequenta? \*

Só responder essa pergunta sob as seguintes condições:  
° ((VII-4.NAOK == "A2"))

Favor escolher apenas uma das opções a seguir:

- ☐ 1  
☐ 2  
☐ 3  
☐ 4  
☐ 5  
☐ Concluído  
☐ Outros

Caso frequente aulas de vários anos/semestre indique o ano aproximado.

Seção XI - Indique a um amigo

20 Conhece alguém que a empresa dos pais faliu? Se sim, poderia enviar o link do questionário ou nos indicar o contato?

Só responder essa pergunta sob as seguintes condições:  
° 2

Por favor, coloque sua resposta aqui:

Seção XII - Opcional

O preenchimento destes dados é  muito importante, embora seja  facultativo e destina-se a realizar um seguimento posterior da sua evolução. Toda a informação fornecida será tratada com absoluta confidencialidade e exclusivamente para os fins deste estudo.

21 Nome

Só responder essa pergunta sob as seguintes condições:  
° ((V-3.NAOK == "Y"))

Por favor, coloque sua resposta aqui:

22 e-mail

Só responder essa pergunta sob as seguintes condições:  
° ((V-3.NAOK == "Y"))

Por favor, coloque sua resposta aqui:

23 Telefone/WhatsApp

Só responder essa pergunta sob as seguintes condições:  
° ((V-3.NAOK == "Y"))

Por favor, coloque sua resposta aqui:

Obrigado pela sua colaboração e confiança. Este questionário está sujeito ao segredo estatístico. Não se poderão divulgar dados individualizados. A divulgação só pode ser global. Uma vez realizado o estudo os dados individuais serão destruídos.

27/04/2016 – 00:00

Enviar questionário

Obrigado por ter preenchido o questionário.

## Apêndice B – Questionário de Investigação: Portugal

### Falência e Intenção Empreendedora

Questionário de Investigação - Doutorado em Marketing e Estratégia

Olá! Obrigado por aceitar participar desta investigação. Você fará parte de um estudo científico internacional. Os resultados poderão auxiliar o desenvolvimento do empreendedorismo, da gestão e de políticas públicas. Antes de responder é necessário que tenha em consideração os seguintes pontos:

1. Entenda empresa como qualquer organização que tenha como objetivo gerar lucro.
2. Se não tiver convivido com os seus pais durante a infância e/ou adolescência, considere como tal, os responsáveis que os substituíram.
3. É importante que responda a todas as questões, caso contrário, o questionário poderá não ser considerado válido para tratamento estatístico.
4. Não há respostas corretas nem incorretas. Apenas se pretende conhecer a sua opinião.
5. As respostas são completamente confidenciais.

Existem 23 perguntas neste inquérito

#### Secção I - PER

1

Quão bem as seguintes afirmações descrevem sua personalidade? Eu me vejo como alguém que...

\*

Por favor, seleccione uma resposta apropriada para cada item:

	Discordo completamente	Discordo	Não concordo nem discordo	Concordo	Concordo completamente
é reservado	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
é geralmente confiante	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
tende a ser preguiçoso	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
é descontraido, lida bem com o estresse	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
tem poucos interesses artísticos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
é extrovertido, sociável	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
tende a encontrar defeitos nos outros	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
faz um trabalho completo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
fica nervoso facilmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
tem uma imaginação ativa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

#### Secção II - EMP

2

Neste momento é proprietário de uma empresa que foi você que criou?

\*

Por favor, seleccione apenas uma das seguintes opções:

- ☐ Sim  
☐ Não



### Secção III - IEMP

#### 3 Pense em si mesmo. \*

Responda a esta pergunta apenas se as seguintes condições são verdadeiras:

° ((III.NAOK == "N"))

Por favor, seleccione uma resposta apropriada para cada item:

	Discordo completamente	Discordo	Não concordo nem discordo	Concordo	Concordo completamente
Tenho a intenção de criar uma empresa no futuro.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nunca procuro oportunidades de negócios para uma nova empresa.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Estou economizando dinheiro para iniciar um negócio.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Não leio livros sobre como criar uma empresa.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tenho planos para lançar meu próprio negócio.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Dedico tempo aprendendo sobre como iniciar uma empresa.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

### Secção VI - PMR

Diga-nos, por favor, algumas coisas sobre SEUS PAIS.

4

#### Qual o grau de escolaridade? \*

Por favor, seleccione uma resposta apropriada para cada item:

	Não sabe ler/escrever	Ensino Básico	Ensino Secundário	Licenciatura	Especialização/MBA	Mestrado	Doutoramento
Pai	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mãe	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Considere o último grau concluído. Por exemplo, se tem o ensino secundário incompleto, considere como ensino básico.

5

#### Qual é a atual ocupação/profissão? \*

\*

Por favor, seleccione uma resposta apropriada para cada item:

	Funcionario Público	Empregado por conta de outrem	Reformado	Empreendedor	Doméstico	Funcionário Público e Empreendedor	Empregado por conta de outrem e Empreendedor	Reformado e Empreendedor	Doméstico e Empreendedor	Outros
Pai	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mãe	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

1. Por exemplo, se o seu pai trabalhou como médico e atualmente está aposentado e não exerce outra profissão, considere na resposta a opção aposentado.

2. Considere empreendedor como proprietário de uma empresa com ou sem empregados. Por exemplo: dono de um *roulotte* de cachorro ou um profissional de seguros independente que obtém seus rendimentos oriundos de comissões de vendas, advogado ou engenheiro sem vínculo empregatício (Autônomo/Profissional Liberal).

3. Entenda empregado de uma empresa particular as pequenas, médias, grandes organizações, as cooperativas de todo o genero e ONGs - (Organizações Não Governamentais).

6

#### Seus pais tem ou já tiveram uma empresa que foi a falência?

\*

Por favor, seleccione apenas uma das seguintes opções:

- ☐ Sim  
☐ Não

1. Considere falência a empresa que não teve mais condições financeiras para sustentar o negócio.

2. Não observe o aspecto legal, considere apenas o que aconteceu de fato.

7

Indique o número de empresas que possuem ou possuíram ao mesmo tempo?

\*

Responda a esta pergunta apenas se as seguintes condições são verdadeiras:

° ((V-3.NAOK == "Y"))

Por favor, selecione apenas uma das seguintes opções:

- ☐ 1
- ☐ 2
- ☐ 3 ou mais

Filiais, unidades franqueadas, etc. devem ser acrescidas a empresa matriz. Por exemplo se a organização se expandiu e tem 2 filiais, considere três empresas.

## Secção VII - INDUV

8

IMAGINE que seu pai e/ou mãe são proprietários de uma empresa que faliu. Responda as questões de acordo como se sentiria por causa dessa falência? \*

Responda a esta pergunta apenas se as seguintes condições são verdadeiras:

° ((V-3.NAOK == "N"))

Por favor, selecione uma resposta apropriada para cada item:

	Absolutamente não me sinto assim.		Sentindo-me um pouco desse jeito.		Sentindo-me fortemente dessa maneira.
Eu gostaria de afundar no chão e desaparecer.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Eu me sentiria diminuído.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Eu me sentiria uma má pessoa.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Me sentiria humilhado, desonrado.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Eu me sentiria inútil, impotente.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Compreenda falência da empresa quando a organização não tem mais condições financeiras para sustentar o negócio.

## Secção IV - VIN

9 A seguir estão situações que as pessoas podem encontrar no dia-a-dia, seguida de uma reação comum. Enquanto você lê cada cenário, tente imaginar-se nessa circunstância. \*

Responda a esta pergunta apenas se as seguintes condições são verdadeiras:

° ((V-3.NAOK == "Y"))

Por favor, seleccione uma resposta apropriada para cada item:

	Discordo completamente	Discordo	Não concordo nem discordo	Concordo	Concordo completamente
Você planeja se encontrar com um amigo para o almoço. Às cinco horas da manhã você percebe que o acordou. Você pensaria: "Eu sou imprudente."	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Você danificou alguma coisa no trabalho e, em seguida, a esconde. Você poderia pensar em sair desse lugar.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
No trabalho você espera até o último minuto para planejar um projeto e acaba mal. "Eu me sentiria incompetente."	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Você comete um erro no trabalho e descobre que um colega é responsabilizado. Você ficaria calado e evitaria o colega.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Enquanto brinca, você atira uma bola e atinge o seu amigo no rosto. Você se sentiria incapaz ao ponto de não voltar a praticar esse jogo.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Você está conduzindo pela estrada e atropela um pequeno animal. Você pensaria: "Eu sou mau."	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Você sai de um exame pensando que correu muito bem. Em seguida, descobre que correu mal. Você se sentiria estúpido/burro.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Junto a um grupo de amigos você goza de um colega ausente. Você se sentiria mal.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Você comete um grande erro num importante projeto de trabalho. As pessoas estavam dependendo deste projeto e seu chefe o critica. Você se sentiria com vontade de se esconder.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Você fica responsável de cuidar do cão de um amigo enquanto ele está de férias. O cão foge. Você poderia pensar: "Eu sou irresponsável e incompetente."	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Você participa da festa de inauguração da nova casa do seu colega de trabalho e derrama vinho tinto no tapete novo de cor creme, mas acha que ninguém percebe. Você desejaria estar em qualquer lugar, menos na festa.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

## Secção V - VEX

10

Abaixo está uma lista de declarações que descrevem sentimentos ou experiências sobre a forma como você se sente diante do olhar dos outros.

Leia cada afirmação com cuidado e indique a frequência como você se sente.

\*

Responda a esta pergunta apenas se as seguintes condições são verdadeiras:

° ((V-3.NAOK == "Y"))

Por favor, seleccione uma resposta apropriada para cada item:

	Nunca	Raramente	Às vezes	Frequentemente	Quase sempre
Sinto que as outras pessoas não me veem como sendo suficientemente bom.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Penso que as pessoas me desprezam.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
As pessoas colocam-me muitas vezes abaixo.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sinto-me inseguro acerca das opiniões dos outros sobre mim. As	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
pessoas olham-me como se eu não estivesse à altura delas. As	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
pessoas me veem como se eu fosse pequeno e insignificante. As	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
pessoas me veem como se eu fosse uma pessoa defeituosa.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
As pessoas me veem como pouco importante em relação aos outros.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
As pessoas procuram os meus defeitos.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
As pessoas me veem lutando pela perfeição, mas acham que não serei capaz de alcançar os meus objetivos.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Acho que os outros são capazes de ver os meus defeitos. Os	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
outros criticam-me ou punem-me quando cometo um erro. As	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
pessoas afastam-se de mim quando eu cometo erros.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
As pessoas lembram-se sempre dos meus erros.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Os outros me veem como sendo frágil.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Os outros me veem como sendo vazio e insatisfeito.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Os outros pensam que há qualquer coisa que falta em mim.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
As pessoas pensam que eu perdi o controle do meu corpo e dos meus sentimentos.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

## Secção VIII - CES

11

Por favor, pense sobre a falência da empresa de seus pais.

\*

Responda a esta pergunta apenas se as seguintes condições são verdadeiras:

° ((V-3.NAOK == "Y"))

Por favor, seleccione uma resposta apropriada para cada item:

	Discordo completamente	Discordo	Não concordo nem discordo	Concordo	Concordo completamente
Sinto que este acontecimento tornou-se parte da minha identidade.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Este acontecimento tornou-se um ponto de referência na forma como compreendo a mim mesmo e ao mundo.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sinto que este acontecimento se tornou parte central da minha história de vida.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Este acontecimento tem influenciado a maneira como eu penso e sinto outras experiências.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Este acontecimento mudou a minha vida de forma permanente. Frequentemente penso nos efeitos que este acontecimento terá no meu futuro. Este acontecimento foi uma reviravolta na minha vida.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

## Secção IX - VVIC

12

Pense em seus pais e na falência da empresa. \*

Responda a esta pergunta apenas se as seguintes condições são verdadeiras:

° ((V-3.NAOK == "Y"))

Por favor, seleccione uma resposta apropriada para cada item:

	Discordo completamente	Discordo	Não concordo nem discordo	Concordo	Concordo completamente
Sinto-me aborrecido com os meus pais.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sinto pena dos meus pais.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sinto que foi doloroso para mim.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sinto-me conectado com os meus pais.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Penso que o comportamento dos meus pais fez sentir-me mal.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Penso como me sentiria na posição dos meus pais.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Penso que meus pais têm uma má impressão de mim.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Penso em quão doloroso foi para os meus pais.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Puno/Castigo os meus pais.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Apoio os meus pais.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Distancio-me dos meus pais.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Conforto os meus pais.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

## Secção X - SELF

Diga-nos, por favor, algumas coisas sobre si.

13 Género \*

Por favor, seleccione apenas uma das seguintes opções:

- ☐ Masculino
- ☐ Feminino
- ☐ Outros

14 Idade: \*

Por favor, seleccione apenas uma das seguintes opções:

- ☐ 16
- ☐ 17
- ☐ 18
- ☐ 19
- ☐ 20
- ☐ 21
- ☐ 22
- ☐ 23
- ☐ 24
- ☐ 25
- ☐ 26
- ☐ 27
- ☐ 28
- ☐ 29
- ☐ 30
- ☐ 31
- ☐ 32
- ☐ 33
- ☐ 34
- ☐ 35
- ☐ 36
- ☐ 37
- ☐ 38
- ☐ 39
- ☐ 40
- ☐ 41
- ☐ 42
- ☐ 43
- ☐ 44
- ☐ 45
- ☐ 46
- ☐ 47
- ☐ 48
- ☐ 49
- ☐ 50
- ☐ 51
- ☐ 52
- ☐ 53
- ☐ 54
- ☐ 55
- ☐ 56
- ☐ 57
- ☐ 58
- ☐ 59
- ☐ 60
- ☐ Mais de 60

15 Estado civil \*

Por favor, seleccione apenas uma das seguintes opções:

- ☐ Solteiro  
☐ Casado  
☐ Divorciado  
☐ Viúvo  
☐ Outro

16 País/Naturalidade \*

Por favor, seleccione apenas uma das seguintes opções:

- ☐ Angola  
☐ Argentina  
☐ Brasil  
☐ Cabo Verde  
☐ Canadá  
☐ Chile  
☐ Colômbia  
☐ Dinamarca  
☐ Espanha  
☐ Estados Unidos  
☐ Finlândia  
☐ Guiné-Bissau  
☐ Inglaterra  
☐ Islândia  
☐ México  
☐ Moçambique  
☐ Noruega  
☐ Paraguai  
☐ Peru  
☐ Polónia  
☐ Portugal  
☐ Sao Tomé e Príncipe  
☐ Suécia  
☐ Timor Leste  
☐ Uruguai  
☐ Outro

Se há dupla nacionalidade escolha o país que, neste momento, você mora.

17 Qual o grau de escolaridade? \*

Por favor, seleccione apenas uma das seguintes opções:

- ☐ Ensino Secundário  
☐ Licenciatura  
☐ Especialização/MBA  
☐ Mestrado  
☐ Doutoramento  
☐ Outro

Considere o ciclo de estudos finalizado.

18

Qual o curso de licenciatura?

\*

Responda a esta pergunta apenas se as seguintes condições são verdadeiras:  
° ((VII-4.NAOK != "A1"))

Por favor, escreva aqui a sua resposta:

## 19 Qual o ano que frequenta? \*

Responda a esta pergunta apenas se as seguintes condições são verdadeiras:  
° ((VII-4.NAOK == "A2"))

Por favor, seleccione apenas uma das seguintes opções:

- ☐ 1  
☐ 2  
☐ 3  
☐ 4  
☐ 5  
☐ Concluído  
☐ Outro

Caso frequente aulas de vários anos/semestres indique o ano aproximado.

## Seção XI - Indique um amigo

## 20 Conhece alguém que a empresa dos pais faliu? Se sim, poderia enviar o link do questionário ou nos indicar o contato?

Responda a esta pergunta apenas se as seguintes condições são verdadeiras:  
° 2

Por favor, escreva aqui a sua resposta:

## Seção XII - Opcional

O preenchimento destes dados é muito importante, embora seja facultativo e destina-se a realizar um seguimento posterior da sua evolução. Toda a informação fornecida será tratada com absoluta confidencialidade e exclusivamente para os fins deste estudo.

## 21 Nome

Responda a esta pergunta apenas se as seguintes condições são verdadeiras:  
° ((V-3.NAOK == "Y"))

Por favor, escreva aqui a sua resposta:

## 22 e-mail

Responda a esta pergunta apenas se as seguintes condições são verdadeiras:  
° ((V-3.NAOK == "Y"))

Por favor, escreva aqui a sua resposta:

## 23 Telefone

Responda a esta pergunta apenas se as seguintes condições são verdadeiras:  
° ((V-3.NAOK == "Y"))

Por favor, escreva aqui a sua resposta:

Obrigado pela sua colaboração e confiança. Este questionário está sujeito ao segredo estatístico. Não se poderão divulgar dados individualizados. A divulgação só pode ser global. Uma vez realizado o estudo os dados individuais serão destruídos.  
27/04/2016 – 00:00

Submeter o seu inquérito  
Obrigado por ter concluído este inquérito.

## Apêndice C – Questionário de Investigação: Espanhol

29/08/2016

Universidade da Beira Interior - La quiebra y la intención emprendedora

### La quiebra y la intención emprendedora

Cuestionario de Investigación - Doctorado en Marketing y Estrategia

¡Hola! Gracias por aceptar participar en esta investigación. Usted formará parte de un estudio científico internacional. Los resultados podrán ayudar en el desarrollo del emprendimiento, de la administración y de las políticas públicas. Antes de contestar es necesario que tenga en consideración los puntos a seguir:

1. Entender la empresa como cualquier organización que tenga como objetivo generar lucro.
2. Si no ha convivido con sus padres durante la infancia y/o adolescencia designe los responsables que los sustituirán.
3. Es importante contestar a todas las cuestiones en caso contrario el cuestionario no podrá ser considerado válido para tratamiento estadístico.
4. No hay respuestas correctas o incorrectas. Solo se pretende conocer tu opinión tuya.
5. Las respuestas son completamente confidenciales.

Hay 23 preguntas en esta encuesta

#### Sección I - PER

1

¿Cuales de las siguientes afirmaciones describen su personalidad? Yo me veo como alguien que...

\*

Por favor, seleccione la respuesta apropiada para cada concepto:

	En desacuerdo completamente	Desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Estoy de acuerdo	Estoy de acuerdo completamente
es reservado	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
generalmente es confiado	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
tiende a ser perezoso	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
es relajado, maneja bien las situaciones de estrés	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
tiene pocos intereses artísticos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
es extrovertido, sociable	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
encuentra defectos en los demás	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
hace un trabajo completo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
se pone nervioso con facilidad	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
tiene una imaginación activa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

#### Sección II - EMP

2

En este momento eres el propietario de una empresa que tu creaste?

\*

Por favor seleccione sólo una de las siguientes opciones:

- ☐ Sí  
☐ No



### Sección III - IEMP

#### 3 Piense en usted. \*

Sólo conteste esta pregunta si se cumplen las siguientes condiciones:

° ((II.NAOK == "N"))

Por favor, seleccione la respuesta apropiada para cada concepto:

	En desacuerdo completamente	Desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Estoy de acuerdo	Estoy de acuerdo completamente
Tengo la intención de crear una empresa en el futuro.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nunca busco oportunidades de negocios para una nueva empresa.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Estoy ahorrando dinero para empezar un negocio.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
No he leído libros sobre cómo crear una empresa.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tengo planes para emprender mi propio negocio.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Dedico mi tiempo a aprender acerca de cómo iniciar una empresa.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

### Sección VI - PMR

Por favor, diga algunas cosas sobre SUS PADRES.

4

#### ¿Cuál el grado de escolaridad? \*

Por favor, seleccione la respuesta apropiada para cada concepto:

	No sabe leer o escribir	Enseñanza Infantil	Estudios secundarios	Bachillerato	Diplomaturas	Master	Doctorado
Padre	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Madre	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Compruebe el último grado completado. Por ejemplo, si usted no ha completado la escuela secundaria, considere la educación la forma básica.

5

#### ¿Cuál es la actual ocupación / profesión?

\*

Por favor, seleccione la respuesta apropiada para cada concepto:

	Funcionario Público	Empleado de una empresa privada	Jubilado	Emprendedor	Amo de caso	Funcionario Público e Emprendedor	Empleado de una empresa privada e Emprendedor	Jubilado e Emprendedor	Amo de caso e emprendedor	Otros
Padre	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Madre	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

1. Por ejemplo, si su padre trabajaba como médico y ahora está retirado y no ejerce otra profesión, considere la opción de respuesta a la retirada.

2. Considere empresario como propietario de un negocio con o sin empleados. Por ejemplo, el propietario de un carro de perro caliente o un profesional de seguros que obtiene sus ingresos procedentes de las comisiones de venta, abogado o ingeniero con un contrato de trabajo (Autónomo / Profesional Liberal).

3. Entender empleado de una empresa privada pequeñas, medianas, grandes organizaciones, las cooperativas de todo género y ONG - (Organizaciones No Gubernamentales).

6

¿Sus padres tienen o han tenido una empresa que fue a la bancarrota?

\*

Por favor seleccione sólo una de las siguientes opciones:

- ☐ Sí
- ☐ No

1. Bancarrota = La quiebra de la empresa no tenía más capacidad para sustentar el negocio.
2. No observar el aspecto legal, considere justo lo que realmente sucedió.

7

Indique el número de empresas que pertenecen o posea al mismo tiempo:

\*

Sólo conteste esta pregunta si se cumplen las siguientes condiciones:

° ((V-3.NAOK == "Y"))

Por favor seleccione sólo una de las siguientes opciones:

- ☐ 1
- ☐ 2
- ☐ 3 o más

Sucursales, unidades franquiciados, etc. Deben añadirse la empresa matriz. Por ejemplo, si la organización se ha expandido y tiene dos filiales, considerar tres empresas.

## Sección VII - INDUV

8

IMAGINE que su padre o su madre son propietarios de una empresa que ha quebrado. Conteste a las cuestiones de acuerdo con cómo cree que se sentiría por causa de esta situación: \*

Sólo conteste esta pregunta si se cumplen las siguientes condiciones:

° ((V-3.NAOK == "N"))

Por favor, seleccione la respuesta apropiada para cada concepto:

	Por supuesto que no sentirse así.		Sientes un poco así.		Sentirse fuerte de esa manera.
Me gustaría de esconderme bajo la tierra y desaparecer.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Me sentiría inútil.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Me sentiría una mala persona.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Me sentiría humillado, deshonrado.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Yo me sentiría inútil, impotente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Comprender la quiebra de la empresa cuando la organización ya no permitirse el lujo de sostener el negocio.

## Sección IV - VIN

9 A continuación se muestran varias situaciones que las personas se pueden encontrar en su vida cotidiana, seguidas de una reacción común a las mismas. En cuanto lo lea, intente imaginarse en esa situación e indique cuál sería su reacción más probable. \*

Sólo conteste esta pregunta si se cumplen las siguientes condiciones:

° ((V-3.NAOK == "Y"))

Por favor, seleccione la respuesta apropiada para cada concepto:

	En desacuerdo completamente	Desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Estoy de acuerdo	Estoy de acuerdo completamente
Usted planea quedar con un amigo o amiga para comer. A las 5 horas de la mañana, percibe que ha despertado su amigo. Usted pensaría "Yo soy imprudente."	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Usted ha roto alguna cosa en el trabajo y, en seguida, la esconde. Usted podría pensar en salir de este lugar.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
En el trabajo, usted espera hasta el último minuto para planear un proyecto y éste termina mal. "Yo me sentiría incompetente."	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Usted comete un error en el trabajo y descubre que un colega es responsabilizado por el error. Usted se quedaría callado y evitaría a su compañero de trabajo.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Cuando juega, usted juega con una bola y golpea a su amigo en la cara. Usted se sentiría incapaz de no volver a practicar este juego.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Usted está conduciendo por la calle y atropella un animal pequeño. Usted pensaría: "Yo soy malo."	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Usted sale de un examen pensando que lo ha hecho muy bien. En seguida, descubre que ha salido mal. Usted se sentiría estúpido/burro.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Junto a un grupo de amigos, usted hace broma de un compañero que no está. Usted se sentiría mala persona.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Usted comete un gran error en un importante proyecto de trabajo. Había personas que dependían de usted. Usted se sentiría como si quisiera esconderse.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Usted está cuidando del perro de un amigo cuando él está de vacaciones. El perro huye. Usted podría pensar: "Yo soy irresponsable e incompetente."	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Usted participa en una fiesta de inauguración de la nueva casa de su compañero de trabajo y derrama vino tinto por todo la alfombra nuevo color crema, pero usted percibe que nadie lo ve. Usted desearía estar en cualquier lugar, menos en la fiesta.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

## Sección V - VEX

10

A continuación se muestra una lista de instrucciones que describen sentimientos o experiencias acerca de cómo se puede sentir en la forma en que otros ven.

Lea cada declaración cuidadosamente e indicar la frecuencia cómo se siente o experiencia de lo que se describe en cada artículo.  
\*

Sólo conteste esta pregunta si se cumplen las siguientes condiciones:

° ((V-3.NAOK == "Y"))

Por favor, seleccione la respuesta apropiada para cada concepto:

	Jamás	Rara vez	As veces	Frecuentemente	Casi siempre
Siento que las otras personas me miran como si no fuese suficientemente bueno.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pienso que las otras personas me desprecian. Las personas me infravaloran a menudo.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Me siento inseguro ante la opinión de los demás sobre mí. Las personas me miran como si fueran superiores a mí. Las personas me miran como si yo fuera insignificante.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Las personas me miran como si yo fuera una persona con defectos. Las personas me valoran poco con relación a los demás.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Las personas buscan mis defectos.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Las personas me ven luchando por la perfección pero creen que yo no voy a ser capaz de llegar a mis objetivos.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Creo que los otros son capaces de ver mis defectos.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Los otros me critican o me juzgan cuando cometo un error. Las personas se alejan de mí cuando cometo algún error. Las personas se acuerdan siempre de mis errores.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Los demás me ven frágil.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Los demás me ven vacío e insatisfecho. Los demás piensan que me falta algo.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Las personas piensan que perdí el control de mi cuerpo y de mis sentimientos.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

## Sección VIII - CES

11

Por favor, piense sobre la quiebra de la empresa de sus padres.

\*

Sólo conteste esta pregunta si se cumplen las siguientes condiciones:

° ((V-3.NAOK == "Y"))

Por favor, seleccione la respuesta apropiada para cada concepto:

	En desacuerdo completamente	Desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Estoy de acuerdo	Estoy de acuerdo completamente
Siento que este acontecimiento torno es un punto de partida.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Este acontecimiento fue el punto de referencia en mi forma de comprender a mí mismo y al mundo.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Siento que este acontecimiento se marcó una parte central de la historia de mi vida.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Este acontecimiento ha influido en mi forma de pensar y sentir otras experiencias.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Este acontecimiento cambió mi vida de forma permanente.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Frecuentemente pienso en los efectos que este acontecimiento tendrá en mi futuro.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Este acontecimiento fue un punto de cambio en mi vida.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Sección IX - VVIC

12

Pensando en sus padres y en la quiebra de la empresa. \*

Sólo conteste esta pregunta si se cumplen las siguientes condiciones:  
° ((V-3.NAOK == "Y"))

Por favor, seleccione la respuesta apropiada para cada concepto:

	En desacuerdo completamente	Desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Estoy de acuerdo	Estoy de acuerdo completamente
Me siento irritado con mis padres.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Siento pena de mis padres.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Siento que fue doloroso para mí.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Me siento conectado con mis padres.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pienso que el comportamiento de mis padres me hace sentirme malo.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pienso como me sentiría en la posición de mis padres.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pienso que mis padres tienen una mala impresión de mí.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pienso cuan fue doloroso fue para mis padres.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Juzgo/Castigo a mis padres.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Apoyo a mis padres.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Me alejo de mis padres.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Conforto mis padres.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Sección X - SELF

Por favor, diga algunas cosas sobre usted.

13 Género \*

Por favor seleccione sólo una de las siguientes opciones:

☐ Masculino

☐ Femenino

☐ Otros

14 Edad: \*

Por favor seleccione sólo una de las siguientes opciones:

- ☐ 16
- ☐ 17
- ☐ 18
- ☐ 19
- ☐ 20
- ☐ 21
- ☐ 22
- ☐ 23
- ☐ 24
- ☐ 25
- ☐ 26
- ☐ 27
- ☐ 28
- ☐ 29
- ☐ 30
- ☐ 31
- ☐ 32
- ☐ 33
- ☐ 34
- ☐ 35
- ☐ 36
- ☐ 37
- ☐ 38
- ☐ 39
- ☐ 40
- ☐ 41
- ☐ 42
- ☐ 43
- ☐ 44
- ☐ 45
- ☐ 46
- ☐ 47
- ☐ 48
- ☐ 49
- ☐ 50
- ☐ 51
- ☐ 52
- ☐ 53
- ☐ 54
- ☐ 55
- ☐ 56
- ☐ 57
- ☐ 58
- ☐ 59
- ☐ 60
- ☐ Mais de 60

### 15 Estado civil \*

Por favor seleccione sólo una de las siguientes opciones:

- ☐ Solo
- ☐ Casado
- ☐ Divorciado/Separado
- ☐ Viúvo
- ☐ Otro

### 16 País/Procedencia \*

Por favor seleccione sólo una de las siguientes opciones:

- ☐ Angola
- ☐ Argentina
- ☐ Brasil
- ☐ Cabo Verde
- ☐ Canadá
- ☐ Chile
- ☐ Colombia
- ☐ Dinamarca
- ☐ España
- ☐ Estados Unidos
- ☐ Finlandia
- ☐ Guinea-Bissau
- ☐ Inglaterra
- ☐ Islandia
- ☐ México
- ☐ Mozambique
- ☐ Noruega
- ☐ Paraguay
- ☐ Perú
- ☐ Polonia
- ☐ Portugal
- ☐ San Tome y Principe
- ☐ Suecia
- ☐ Timor del Este
- ☐ Uruguay
- ☐ Otro

Si existe la doble nacionalidad para elegir el país en este momento, se vive.

17 ¿Qué nivel de educación? \*

Por favor seleccione sólo una de las siguientes opciones:

- ☐ Estudios secundarios
- ☐ Bachillerato
- ☐ Diplomaturas
- ☐ Master
- ☐ Doctorado
- ☐ Otro

Considerar el ciclo de estudios completado.

18

Cuál curso de grado?

\*

Sólo conteste esta pregunta si se cumplen las siguientes condiciones:

° ((VII-4.NAOK != "A1"))

Por favor, escriba su respuesta aquí:

19 ¿En qué año asistir? \*

Sólo conteste esta pregunta si se cumplen las siguientes condiciones:

° ((VII-4.NAOK == "A2"))

Por favor seleccione sólo una de las siguientes opciones:

- ☐ 1
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5
- ☐ Concluído
- ☐ Otro

Si las clases con frecuencia varios años / semestre indican el año aproximado.

Sección XI - Indique un amigo

20

¿Conoces algún amigo cuyos padres han sufrido la quiebra de la empresa? ¿Si es sí, usted podría enviar el link del cuestionario o indicar el contacto?

Sólo conteste esta pregunta si se cumplen las siguientes condiciones:

° 2

Por favor, escriba su respuesta aquí:



## Sección XII - Datos del Contacto - Opcional

Rellenar estos datos es muy importante, pero es facultativo y se destina a realizar un seguimiento posterior de su devolución. Todas las informaciones obtenidas serán tratadas con absoluta confidencialidad y exclusivamente para fin de este estudio.

### 21 Nombre

Sólo conteste esta pregunta si se cumplen las siguientes condiciones:

° ((V-3.NAOK == "Y"))

Por favor, escriba su respuesta aquí:

### 22 Correo electrónico

Sólo conteste esta pregunta si se cumplen las siguientes condiciones:

° ((V-3.NAOK == "Y"))

Por favor, escriba su respuesta aquí:

### 23 Teléfono

Sólo conteste esta pregunta si se cumplen las siguientes condiciones:

° ((V-3.NAOK == "Y"))

Por favor, escriba su respuesta aquí:

Rogamos verifique si ha contestado todo el cuestionario.

Gracias por su colaboración. Este cuestionario está sujeto al secreto estadístico. No se pueden divulgar los datos individualizados. La divulgación solo podrá ser global. Una vez realizados los estudios individuales todo será destruido.

27/04/2016 – 00:00

Enviar su encuesta.

Gracias por completar esta encuesta.

## Apêndice D – Questionário de Investigação: Inglês

29/08/2016

Universidade da Beira Interior - Bankruptcy and entrepreneurial intention

### Bankruptcy and entrepreneurial intention

Research Questionnaire - PhD in Marketing and Strategy

Children of entrepreneurs and entrepreneurial intention

Hello! Thank you for accepting to join this investigation. You will be part of an international scientific study. The results may help the development of entrepreneurship, management and public policy. Before answering it is necessary to take into account the following matters:

1. Let's consider any organization that has the objective to generate profit as a business.
2. In case you have not lived together with your parents during childhood and / or adolescence, please consider as such the ones who replaced them.
3. It is important to answer all the questions, otherwise the questionnaire cannot be considered valid for statistical analysis.
4. There is no correct or incorrect answers. Only your opinion is intended to be known.
5. The answers are completely confidential.

There are 23 questions in this survey

#### Seção I - PER

1

How well do the following statements describe your personality? I see myself as someone who ...

\*

Please choose the appropriate response for each item:

	Disagree strongly	Disagree a little	Neither agree nor disagree	Agree a little	Agree strongly
is reserved	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
is generally trusting	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
tends to be lazy	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
is relaxed, handles stress well	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
has few artistic interests	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
is outgoing, sociable	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
tends to find fault with others	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
does a thorough job	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
gets nervous easily	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
has an active imagination	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

#### Seção II - EMP

2

At this very moment, are you the owner of a business you created yourself?

\*

Please choose only one of the following:

- ☐ Yes  
☐ No

#### 18 What undergraduate degree in higher education? \*

Only answer this question if the following conditions are met:

° ((VII-4.NAOK != "A1"))

Please write your answer here:

#### 19 What year are you attending? \*

Only answer this question if the following conditions are met:

° ((VII-4.NAOK == "A2"))

Please choose only one of the following:

- ☐ 1  
☐ 2  
☐ 3  
☐ 4  
☐ 5  
☐ Graduated  
☐ Other

If frequent classes several years / semester indicate the approximate year.

## Seção VI - PMR

Tell us, please, something about YOUR PARENTS.

4

#### Which of the educational levels did you reach? \*

Please choose the appropriate response for each item:

	Unable to read/to write	Basic education	High school	Graduation	Specialization	Master's degree	PhD
Father	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mather	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Indicate the last grade completed. For example, if you have not completed high school, consider your degree as basic education.

#### 5 What is the current occupation / profession? \*

Please choose the appropriate response for each item:

	Public employee	Employee of a private company	Retired	Entrepreneur	Houseworker	Public employee and Entrepreneur	Employee of a private company and Entrepreneur	Retired and Entrepreneur	Houseworker and Entrepreneur	Others
Father	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mather	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

1. For example, if your father worked as a doctor and is now retired and does not exercise another profession, consider the response to retired option.

2. Consider as an entrepreneur the owner of a company with or without employees. For example, the owner of a hot dog cart or an insurance professional whose revenues come from sales commissions, lawyer or business consultant without employment contract (Liberal Professional).

3. Understand employee of a private company small, medium, large organizations, cooperatives of all gender and non-governmental organizations.

6

Do your parents have or have already had a company that bankrupted?

\*

Please choose only one of the following:

- ☐ Yes
- ☐ No

1. Consider bankruptcy no more financial means to run the business.
2. Do not considerer the legal aspect, just considerer what actually happened.

7

Indicate the number of companies owned or possessed at the same time?

\*

Only answer this question if the following conditions are met:

° ((V-3.NAOK == "Y"))

Please choose only one of the following:

- ☐ 1
- ☐ 2
- ☐ 3 or more

Branches, franchised units, etc must be added to the head office. For instance, if the organization expanded into two branches, you may consider three companies.

## Seção VII - INDUV

8

IMAGINE that your father and / or mother own a company that bankrupted. Answer the questions according to what you think you would feel in case of a bankruptcy.

\*

Only answer this question if the following conditions are met:

° ((V-3.NAOK == "N"))

Please choose the appropriate response for each item:

	Not feeling this way at all		Feeling this way somewhat		Feeling this way very strongly
I want to sink into the floor and disappear.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
I feel small.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
I feel like I am a bad person.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
I feel humiliated, disgraced.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
I feel worthless, powerless.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Understand bankruptcy of the company when the organization have no more financial resources to sustain the business.

## Seção IV - VIN

9

Below are situations that people are likely to encounter in day-to-day life, followed by several common reactions to those situations. As you read each scenario, try to imagine yourself in that situation.

\*

Only answer this question if the following conditions are met:

° ((V-3.NAOK == "Y"))

Please choose the appropriate response for each item:

	Disagree strongly	Disagree a little	Neither agree nor disagree	Agree a little	Agree strongly
You make plans to meet a friend for lunch. At 5 o'clock, you realize you stood your friend up. You would think: "I'm inconsiderate."	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
You break something at work and then hide it. You would think about quitting.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
At work, you wait until the last minute to plan a project, and it turns out badly. You would feel incompetent.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
You make a mistake at work and find out a coworker is blamed for the error. You would keep quiet and avoid the coworker.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
While playing around, you throw a ball and it hits your friend in the face. You would feel inadequate that you can't even throw a ball.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
You are driving down the road, and you hit a small animal. You would think: "I'm terrible."	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
You walk out of an exam thinking you did extremely well. Then you find out you did poorly. You would feel stupid.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
While out with a group of friends, you make fun of a friend who's not there. You would think: You would feel small. . . like a rat	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
You make a big mistake on an important project at work. People were depending on you, and your boss criticizes you. You would feel like you wanted to hide.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
You are taking care of your friend's dog while your friend is on vacation, and the dog runs away. You would think, "I am irresponsible and incompetent."	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
You attend your coworker's housewarming party and you spill red wine on a new cream-colored carpet, but you think no one notices. You would wish you were anywhere but at the party.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Seção V - VEX

10

Below is a list of statements describing feelings or experiences about how you may feel other people see you.

Read each statement carefully and indicates the frequency with which you find yourself feeling or experiencing what is described in the statement.

\*

Only answer this question if the following conditions are met:  
° ((V-3.NAOK == "Y"))

Please choose the appropriate response for each item:

	Never	Seldom	Sometime	Frequently	Almost Always
I feel other people see me as not good enough.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
I think that other people look down on me.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Other people put me down a lot.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
I feel insecure about others opinions of me.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Other people see me as not measuring up to them.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Other people see me as small and insignificant.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Other people see me as somehow defective as a person.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
People see me as unimportant compared to others.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Other people look for my faults.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
People see me as striving for perfection but being unable to reach my own standards.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
I think others are able to see my defects.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Others are critical or punishing when I make a mistake.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
People distance themselves from me when I make mistakes.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Other people always remember my mistakes.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Others see me as fragile.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Others see me as empty and unfulfilled.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Others think there is something missing in me.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Other people think I have lost control over my body and feelings.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Seção VIII - CES

11

Please think about the bankruptcy of your parents' company.

\*

Only answer this question if the following conditions are met:  
° ((V-3.NAOK == "Y"))

Please choose the appropriate response for each item:

	Disagree strongly	Disagree a little	Neither agree nor disagree	Agree a little	Agree strongly
I feel that this event has become part of my identity.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
This event has become a reference point for the way I understand myself and the world.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
I feel that this event has become a central part of my life story.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
This event has colored the way I think and feel about other experiences.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
This event permanently changed my life.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
I often think about the effects this event will have on my future.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
This event was a turning point in my life.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Seção IX - VVIC

12

Thinking of his parents and the bankruptcy of the company.

\*

Only answer this question if the following conditions are met:  
° ((V-3.NAOK == "Y"))

Please choose the appropriate response for each item:

	Disagree strongly	Disagree a little	Neither agree nor disagree	Agree a little	Agree strongly
Feel annoyed with my parents.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Feel sorry for my parents.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Feel that it was painful for me.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Feel connected with my parents.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Think that my parents behaviour made me look bad.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Think how I would feel in my parents position.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Think that my parents would get a bad impression for me.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Think how painful it was for my parents,	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
To punish my parents.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
To support my parents.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
To distance myself from my parents.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
To comfort my parents.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Seção X - SELF

Please tell us a few things about you.

13 Gender \*

Please choose only one of the following:

☐ Masculine

☐ Feminine

☐ Others

**14 Ages: \***

*Please choose only one of the following:*

- ☐ 16
- ☐ 17
- ☐ 18
- ☐ 19
- ☐ 20
- ☐ 21
- ☐ 22
- ☐ 23
- ☐ 24
- ☐ 25
- ☐ 26
- ☐ 27
- ☐ 28
- ☐ 29
- ☐ 30
- ☐ 31
- ☐ 32
- ☐ 33
- ☐ 34
- ☐ 35
- ☐ 36
- ☐ 37
- ☐ 38
- ☐ 39
- ☐ 40
- ☐ 41
- ☐ 42
- ☐ 43
- ☐ 44
- ☐ 45
- ☐ 46
- ☐ 47
- ☐ 48
- ☐ 49
- ☐ 50
- ☐ 51
- ☐ 52
- ☐ 53
- ☐ 54
- ☐ 55
- ☐ 56
- ☐ 57
- ☐ 58
- ☐ 59
- ☐ 60
- ☐ Mais de 60



15 Marital status \*

Please choose only one of the following:

- ☐ Not married
- ☐ Married
- ☐ Divorced
- ☐ Widower
- ☐ Other

16

Country/Nationality

\*

Please choose only one of the following:

- ☐ Angola
- ☐ Argentina
- ☐ Brazil
- ☐ Cape Verde
- ☐ Canada
- ☐ Chile
- ☐ Colombia
- ☐ Denmark
- ☐ Spain
- ☐ United States
- ☐ Finland
- ☐ Guinea Bissau
- ☐ England
- ☐ Iceland
- ☐ Mexico
- ☐ Mozambique
- ☐ Norway
- ☐ Paraguay
- ☐ Peru
- ☐ Poland
- ☐ Portugal
- ☐ Sao Tome and Principe
- ☐ Sweden
- ☐ East timor
- ☐ Uruguay
- ☐ Other

If there is dual nationality to choose the country at this time, you live.

17 Which the education degree? \*

Please choose only one of the following:

- ☐ High school
- ☐ Graduation
- ☐ Specialization
- ☐ Master's degree
- ☐ PhD
- ☐ Other

Consider the completed studies cycle.

18 What undergraduate degree in higher education? \*

Only answer this question if the following conditions are met:

° ((VII-4.NAOK != "A1"))

Please write your answer here:

19 What year are you attending? \*

Only answer this question if the following conditions are met:

° ((VII-4.NAOK == "A2"))

Please choose only one of the following:

- ☐ 1
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5
- ☐ Graduated
- ☐ Other

If frequent classes several years / semester indicate the approximate year.

## Seção XI - Refer to a Friend

20 Do you know someone whose parents' company bankrupted? If so, could you send the questionnaire link to him/her or indicate how to contact him/her?

Only answer this question if the following conditions are met:

° 2

Please write your answer here:

## Seção XII -Optional

Filling of this data is very important, although it is optional and intended to carry out a subsequent follow-up of its evolution. All information provided will be treated with absolute confidentiality and exclusively for the purposes of this study.

### 21 Name

Only answer this question if the following conditions are met:

° ((V-3.NAOK == "Y"))

Please write your answer here:

### 22 e-mail

Only answer this question if the following conditions are met:

° ((V-3.NAOK == "Y"))

Please write your answer here:

### 23 Telephone number

Only answer this question if the following conditions are met:

° ((V-3.NAOK == "Y"))

Please write your answer here:

Thank you for your cooperation and trust. This questionnaire is subject to statistical confidentiality. No individual data may be disclosed. Dissemination can only be global. Once the study is conducted, all individual data will be destroyed.

2016.04.27 – 00:00

Submit your survey.

Thank you for completing this survey.

## Apêndice E – Carta às universidades pedindo apoio: Brasil

Covilhã, 14 de Março de 2016

Magnífico Reitor/Reitora

Ref.: Vergonha da falência e intenção empreendedora

Professor/a Doutor/a

Sou Elifas Gonçalves Junior, professor de marketing da Universidade Federal de Mato Grosso, estando neste momento a realizar o Doutorado em Marketing e Estratégia no consórcio de universidades portuguesas (Beira Interior, Aveiro e Minho).

O tema da minha investigação prende-se com a relação entre vergonha da falência da empresa dos pais e intenção empreendedora dos filhos. O estudo, de âmbito internacional, tem como alvo, sobretudo jovens em fase de realização de escolhas profissionais, pelo que nos interessa a opinião de estudantes universitários.

Desta forma, estamos a solicitar a colaboração de Universidades em 25 países de quatro continentes. Será muito importante para o propósito deste estudo podermos contar com a colaboração da V/ instituição.

Ficaremos gratos se encaminharem o *link* abaixo indicado para o grupo de alunos matriculados nesta instituição de ensino e pesquisa. Caso se interessem poderemos, como forma de agradecimento, enviar os resultados após o tratamento estatístico.

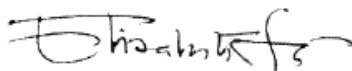
<https://webx.ubi.pt/survey/index.php?sid=61663&lang=pt-BR>

Cumprimentos,



Elifas Gonçalves Junior (Estudante)

Ricardo Rodrigues (Orientador)



Elisabete Sá (Orientadora)

## Apêndice F – Cartas às universidades pedindo apoio: Portugal

Covilhã, 14 de Março de 2016

À  
Universidade  
A/C Sr. Reitor

Ref.: Vergonha da falência e intenção empreendedora

Professor/a Doutor/a

Sou Elifas Gonçalves Junior, professor de marketing da Universidade Federal de Mato Grosso, estando neste momento a realizar o Doutoramento em Marketing e Estratégia no consórcio de universidades portuguesas (Beira Interior, Aveiro e Minho).

O tema da minha investigação prende-se com a relação entre vergonha da falência da empresa dos pais e intenção empreendedora dos filhos. O estudo, de âmbito internacional, tem como alvo, sobretudo jovens em fase de realização de escolhas profissionais, pelo que nos interessa a opinião de estudantes universitários.

Desta forma, estamos a solicitar a colaboração de Universidades em 25 países de quatro continentes. Será muito importante para o propósito deste estudo podermos contar com a colaboração da V/ instituição.

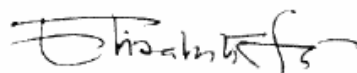
Ficaremos gratos se encaminharem o *link* abaixo indicado para o grupo de alunos matriculados nesta instituição de ensino e pesquisa. Caso se interessem poderemos, como forma de agradecimento, enviar os resultados após o tratamento estatístico.

<https://webx.ubi.pt/survey/index.php?sid=61663&lang=pt-BR>

Cumprimentos,



Elifas Gonçalves Junior (Estudante)



Elisabete Sá (Orientadora)

## Apêndice G – Carta às universidades pedindo apoio: Países de Língua Espanhola

Covilhã, 14 de Marzo 2016.

Exmo/a. Sr/a Rector/De la Universidad

Profesor/a Doctor/a

Soy Elifas Gonçalves Junior, profesor de marketing de la Universidad Federal de Mato Grosso (Brasil), estando en este momento realizando el doctorado en Marketing y Estrategia en el consorcio de universidades portuguesas (Beira Interior, Aveiro e Minho).

El tema de mi investigación es la relación entre la vergüenza de la quiebra de la empresa de sus padres y la intención emprendedora de los hijos. El estudio, del ámbito internacional, tiene como objetivo, sobre todo los jóvenes en fase de realización de las elecciones profesionales, por lo que nos interesa la opinión de los estudiantes universitarios.

De esta forma, estamos solicitando la colaboración de Universidades de 25 países en cuatro continentes. Será muy importante para el propósito de este estudio que podamos contar con la colaboración de la vuestra institución.

Estaremos muy agradecidos de que comparta el link-abajo indicado—para el grupo de alumnos matriculados en esta institución de enseñanza e investigación.

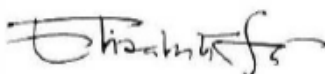
<https://webx.ubi.pt/survey/index.php?sid=61663&lang=es>

Caso tengan interés, nosotros podremos como forma de agradecimiento, enviar los resultados después del análisis estadístico

Saludos cordiales,



Elifas Gonçalves Junior (Estudiante)



## Apêndice H – Carta às universidades pedindo apoio: Países de Língua Inglesa

Monday, 16<sup>th</sup> March 2016

Dear President

Please allow me to introduce myself. My name is Elifas Gonçalves Jr, Marketing professor at Universidade Federal de Mato Grosso (Brazil). I am currently doing my PhD thesis in Marketing and Strategy at the consortium of Portuguese Universities Beira Interior, Aveiro and Minho. The topic of my research is *the relationship between the shame of the parents' business bankruptcy and the entrepreneurial intention of their offspring*. The study, conducted worldwide, targets young people in the process of choosing their career path.

Dean, we are seeking the opinions of college and university students and we are requesting and hopeful for the cooperation of universities in 25 countries from four continents. Your help is critical in gathering the data necessary for this study and we hope that we can count on the collaboration of your institution.

We will be deeply grateful if you would forward the link below to your students registered in your institution of education and research. In case you are interested, and as a way to show our gratitude, we can send you the results after our statistical analysis is complete.

<https://webx.ubi.pt/survey/index.php?sid=61663&lang=en>

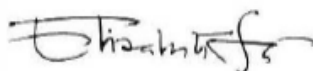
Please, let me know if any clarification is needed.

I look forward to your cooperation and response.

Best Regards and with my personal thanks,



Elifas Gonçalves Junior (Student)



Elisabete Sá (Supervisor)

## Apêndice I – E-mail enviado com a carta: Brasil

Universidade

Magnífico(a) Reitor(a)

Abaixo segue o pedido de colaboração para integrarem o grupo de universidades que apoiam a divulgação da pesquisa em referência.

Link para divulgação ao corpo discente e docente:

<https://webx.ubi.pt/survey/index.php?sid=61663&lang=pt-BR>

Cumprimentos,

Prof. Adm. Me. Elifas Gonçalves Junior

(Carta do apêndice E)



## Apêndice J – E-mail enviado com a carta: Portugal

Universidade

Exmo(a). Reitor(a)

Abaixo segue o pedido de colaboração para integrarem o grupo de universidades que apoiam a divulgação da pesquisa em referência.

Link para divulgação ao corpo discente e docente:

<https://webx.ubi.pt/survey/index.php?sid=61663&lang=pt>

Cumprimentos,

Prof. Adm. Me. Elifas Gonçalves Junior

(Carta do apêndice F)

## Apêndice K – E-mail enviado com a carta: Espanhol

Universidad

Rector

A continuación se muestra la solicitud de cooperación para integrar el grupo de universidades que apoyan la difusión de la investigación en cuestión.

*Link* a promover la difusión: <https://webx.ubi.pt/survey/index.php?sid=61663&lang=es>

Saludos cordiales,

Prof. Adm. Me. Elifas Gonçalves Junior

(Carta do apêndice G)

## Apêndice L – E-mail enviado com a carta: Inglês

University

Dear President

The following is the request for cooperation to integrate the group of universities that support the dissemination of the research in question.

Link to dissemination: <https://webx.ubi.pt/survey/index.php?sid=61663&lang=en>

Best Regards

Prof. Adm. Me. Elifas Gonçalves Junior

(Carta do apêndice H)

## Apêndice M – E-mail enviado com o link do livro: Brasil

Universidade

Magnífico(a) Reitor(a)

Buscamos entender, entre outros pontos, as emoções contidas no processo empreendedor.

TODOS os alunos e professores de todos os cursos podem responder.

Link para divulgação ao corpo discente e docente:

<https://webx.ubi.pt/survey/index.php?sid=61663&lang=pt>

Como forma de agradecimento segue a obra que alunos da Universidade Federal de Mato Grosso escreveram e tive a honra de organizar.

Link: <https://dl.orangedox.com/BxM1L8NOQ9M40uUzr5>

De um professor tentando melhorar a pesquisa e o ensino no Brasil

Prof. Adm. Me. Elifas Gonçalves Junior

## Apêndice N – E-mail enviado com o link do livro: Portugal

Universidade

Exmo(a). Reitor(a)

Buscamos entender, entre outros pontos, as emoções contidas no processo empreendedor.

TODOS os alunos e professores de todos os cursos podem responder.

Link para divulgação ao corpo discente e docente:

<https://webx.ubi.pt/survey/index.php?sid=61663&lang=pt>

Como forma de agradecimento segue a obra que alunos da Universidade Federal de Mato Grosso escreveram e tive a honra de organizar.

Link: <https://dl.orangedox.com/BxM1L8NOQ9M40uUzr5>

De um professor tentando melhorar a pesquisa e o ensino no Brasil

Prof. Adm. Me. Elifas Gonçalves Junior

## Apêndice O – E-mail enviado com o link do livro: Espanhol

Universidade

Rector

Tratamos de entender, entre otras cosas , las emociones contenidas en el proceso empresarial.  
Todos los estudiantes y profesores de todos los cursos pueden responder.

*Link* a promover la difusión

<https://webx.ubi.pt/survey/index.php?sid=61663&lang=es>

Como agradecimiento usted sigue el trabajo que los estudiantes de la Universidad Federal de Mato Grosso escribió y tuvo el honor de organizar ellos.

link: <https://dl.orangedox.com/BxM1L8NOQ9M40uUzr5>

Un maestro tratando de mejorar la investigación y la enseñanza en Brasil

Prof. Adm. Me. Elfias Gonçalves Júnior

## Apêndice P – E-mail enviado com o link do livro: Inglês

University

Dear President

We try to understand, among other things, the emotions contained in the entrepreneurial process.

ALL students and teachers of all courses can respond.

Link to dissemination - <https://webx.ubi.pt/survey/index.php?sid=61663&lang=en>

As a thank you follow the work that students of the Federal University of Mato Grosso wrote and had the honor to organize them.

Link: <https://dl.orangedox.com/BxM1L8NOQ9M40uUzr5>

A teacher trying to improve research and teaching in Brazil.

Best Regards,

Prof. Adm. Me. Elifas Gonçalves Junior

## Apêndice Q – E-mail enviado com a carta e o link do livro: Brasil

Universidade

Magnífico(a) Reitor(a)

Buscamos entender, entre outros pontos, as emoções contidas no processo empreendedor.

TODOS os alunos e professores de todos os cursos podem responder.

Link para divulgação ao corpo discente e docente:

<https://webx.ubi.pt/survey/index.php?sid=61663&lang=pt>

Como forma de agradecimento segue a obra que alunos da Universidade Federal de Mato Grosso escreveram e tive a honra de organizar.

Link: <https://dl.orangedox.com/BxM1L8NOQ9M40uUzr5>

De um professor tentando melhorar a pesquisa e o ensino no Brasil

Prof. Adm. Me. Elifas Gonçalves Junior

(Carta do apêndice E)



## Apêndice R – E-mail enviado com a carta e o link do livro: Portugal

Universidade

Exmo(a). Reitor(a)

Buscamos entender, entre outros pontos, as emoções contidas no processo empreendedor. TODOS os alunos e professores de todos os cursos podem responder.

Link para divulgação ao corpo discente e docente:

<https://webx.ubi.pt/survey/index.php?sid=61663&lang=pt>

Como forma de agradecimento segue a obra que alunos da Universidade Federal de Mato Grosso escreveram e tive a honra de organizar.

Link: <https://dl.orangedox.com/BxM1L8NOQ9M40uUzr5>

De um professor tentando melhorar a pesquisa e o ensino no Brasil

Prof. Adm. Me. Elifas Gonçalves Junior

(Carta do apêndice F)

## Apêndice S – E-mail enviado com a carta e o link do livro: Espanhol

Universidade  
Reitor

Tratamos de entender, entre outras coisas, as emoções contidas no processo empresarial.  
Todos os estudantes e professores de todos os cursos podem responder.

*Link* a promover a difusão

<https://webx.ubi.pt/survey/index.php?sid=61663&lang=es>

Como agradecimento você segue o trabalho que os estudantes da Universidade Federal de Mato Grosso escreveu e teve o honor de organizar eles.

link: <https://dl.orangedox.com/BxM1L8NOQ9M40uUzr5>

Um maestro tratando de melhorar a investigação e a educação no Brasil

Prof. Adm. Me. Elfias Gonçalves Júnior

(Carta do apêndice G)

## Apêndice T - E-mail enviado com a carta e o link do livro: Inglês

University

Dear President

We try to understand, among other things, the emotions contained in the entrepreneurial process.

ALL students and teachers of all courses can respond.

Link to dissemination - <https://webx.ubi.pt/survey/index.php?sid=61663&lang=en>

As a thank you follow the work that students of the Federal University of Mato Grosso wrote and had the honor to organize them.

Link: <https://dl.orangedox.com/BxM1L8NOQ9M40uUzr5>

A teacher trying to improve research and teaching in Brazil.

Best Regards,

Prof. Adm. Me. Elifas Gonçalves Junior

(Carta do apêndice H)

# Anexos

## Anexo A – Individual Entrepreneurial Intent Scale

### Individual Entrepreneurial Intent Scale

---

Question: Thinking of yourself, how true or untrue is it that you:

---

Items:

1. Intend to set up a company in the future
  2. Plan your future carefully\*
  3. Read business newspapers\*
  4. Never search for business start-up opportunities (R)
  5. Read financial planning books\*
  6. Are saving money to start a business
  7. Do not read books on how to set up a firm (R)
  8. Plan your finances carefully\*
  9. Have no plans to launch your own business (R)
  10. Spend time learning about starting a firm
- 

*Notes:* Items appeared as a single block in the order given. Those marked with an asterisk are distracter items that act as red herrings and are not to be included in scale analyses. Items marked (R) are reverse coded in scale analyses. Interval measure runs 1 = very untrue, 2 = untrue, 3 = slightly untrue, 4 = slightly true, 5 = true, 6 = very true.

*Fonte:* Edmund R. Thompson (2009). Individual Entrepreneurial Intent: Construct Clarification and Development of an Internationally Reliable Metric. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 680.

## Anexo B – Big Five Inventory (BF-10)

English version.

Instruction: How well do the following statements describe your personality?

I see myself as someone who ...	Disagree strongly	Disagree a little	Neither agree nor disagree	Agree a little	Agree strongly
... is reserved	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
... is generally trusting	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
... tends to be lazy	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
... is relaxed, handles stress well	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
... has few artistic interests	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
... is outgoing, sociable	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
... tends to find fault with others	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
... does a thorough job	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
... gets nervous easily	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
... has an active imagination	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)

*Fonte:* Beatrice Rammstedt & Oliver P. John (2007). Measuring personality in one minute or less: a 10-item short version of the Big Five Inventory in English and German. *Journal of Research in Personality*, 41, 210.

## Anexo C – The Centrality of Event Scale - CES

Please think back upon the most stressful or traumatic event in your life and answer the following questions in an honest and sincere way, by circling a number from 1 to 5.

- |  |  |
|--|--|
| 1. This event has become a reference point for the way I understand new experiences.   | totally disagree 1 2 3 4 5 totally agree |
| 2. I automatically see connections and similarities between this event and experiences in my present life.                         | totally disagree 1 2 3 4 5 totally agree |
| * 3. I feel that this event has become part of my identity.  | totally disagree 1 2 3 4 5 totally agree |
| 4. This event can be seen as a symbol or mark of important themes in my life.  | totally disagree 1 2 3 4 5 totally agree |
| 5. This event is making my life different from the life of most other people.  | totally disagree 1 2 3 4 5 totally agree |
| * 6. This event has become a reference point for the way I understand myself and the world.  | totally disagree 1 2 3 4 5 totally agree |
| 7. I believe that people who haven't experienced this type of event think differently than I do.                                   | totally disagree 1 2 3 4 5 totally agree |
| 8. This event tells a lot about who I am.  | totally disagree 1 2 3 4 5 totally agree |
| 9. I often see connections and similarities between this event and my current relationships with other people.                     | totally disagree 1 2 3 4 5 totally agree |
| *10. I feel that this event has become a central part of my life story.  | totally disagree 1 2 3 4 5 totally agree |
| 11. I believe that people who haven't experienced this type of event, have a different way of looking upon themselves than I have. | totally disagree 1 2 3 4 5 totally agree |
| *12. This event has colored the way I think and feel about other experiences.  | totally disagree 1 2 3 4 5 totally agree |
| 13. This event has become a reference point for the way I look upon my future.   | totally disagree 1 2 3 4 5 totally agree |
| 14. If I were to weave a carpet of my life, this event would be in the middle with threads going out to many other experiences.    | totally disagree 1 2 3 4 5 totally agree |
| 15. My life story can be divided into two main chapters: one is before and one is after this event happened.                       | totally disagree 1 2 3 4 5 totally agree |
| *16. This event permanently changed my life.   | totally disagree 1 2 3 4 5 totally agree |

- |  |  |
|--|--|
| *17. I often think about the effects this event will have on my future.        | totally disagree 1 2 3 4 5 totally agree |
| *18. This event was a turning point in my life.                                | totally disagree 1 2 3 4 5 totally agree |
| 19. If this event had not happened to me, I would be a different person today. | totally disagree 1 2 3 4 5 totally agree |
| 20. When I reflect upon my future, I often think back to this event.           | totally disagree 1 2 3 4 5 totally agree |

*Fonte:* Dorthe Berntsen & David C. Rubin (2006). The centrality of event scale: A measure of integrating a trauma into one's identity and its relation to post – traumatic stress disorder symptoms. Behaviour Research and Therapy, 44, 229-230.

## Anexo D – State Shame and Guilt Scale - SSGS

	Not feeling this way at all	Feeling this way somewhat	Feeling this way very strongly
1. I feel good about myself.	1 ----	2 ----	3 ---- 4 ---- 5
2. I want to sink into the floor and disappear.	1 ----	2 ----	3 ---- 4 ---- 5
3. I feel remorse, regret.	1 ----	2 ----	3 ---- 4 ---- 5
4. I feel worthwhile, valuable.	1 ----	2 ----	3 ---- 4 ---- 5
5. I feel small.	1 ----	2 ----	3 ---- 4 ---- 5
6. I feel tension about something I have done.	1 ----	2 ----	3 ---- 4 ---- 5
7. I feel capable, useful.	1 ----	2 ----	3 ---- 4 ---- 5
8. I feel like I am a bad person.	1 ----	2 ----	3 ---- 4 ---- 5
9. I cannot stop thinking about something bad I have done.	1 ----	2 ----	3 ---- 4 ---- 5
10. I feel proud.	1 ----	2 ----	3 ---- 4 ---- 5
11. I feel humiliated, disgraced.	1 ----	2 ----	3 ---- 4 ---- 5
12. I feel like apologizing, confessing.	1 ----	2 ----	3 ---- 4 ---- 5
13. I feel pleased about something I have done.	1 ----	2 ----	3 ---- 4 ---- 5
14. I feel worthless, powerless.	1 ----	2 ----	3 ---- 4 ---- 5
15. I feel bad about something I have done.	1 ----	2 ----	3 ---- 4 ---- 5

Fonte: Shame and Guilt (J. Tangney; During, R., 1991).



## Anexo E – Other as Shamer Scale - OAS

**0 = NEVER 1 = SELDOM 2 = SOMETIME 3 = FREQUENTLY 4 = ALMOST ALWAYS**

- |   |           |
|---|-----------|
| 1. I feel other people see me as not good enough.                                       | 0 1 2 3 4 |
| 2. I think that other people look down on me  | 0 1 2 3 4 |
| 3. Other people put me down a lot   | 0 1 2 3 4 |
| 4. I feel insecure about others opinions of me  | 0 1 2 3 4 |
| 5. Other people see me as not measuring up to them                                      | 0 1 2 3 4 |
| 6. Other people see me as small and insignificant                                       | 0 1 2 3 4 |
| 7. Other people see me as somehow defective as a person                                 | 0 1 2 3 4 |
| 8. People see me as unimportant compared to others                                      | 0 1 2 3 4 |
| 9. Other people look for my faults  | 0 1 2 3 4 |
| 10. People see me as striving for perfection but being unable to reach my own standards | 0 1 2 3 4 |
| 11. I think others are able to see my defects   | 0 1 2 3 4 |
| 12. Others are critical or punishing when I make a mistake                              | 0 1 2 3 4 |
| 13. People distance themselves from me when I make mistakes                             | 0 1 2 3 4 |
| 14. Other people always remember my mistakes  | 0 1 2 3 4 |
| 15. Others see me as fragile  | 0 1 2 3 4 |
| 16. Others see me as empty and unfulfilled  | 0 1 2 3 4 |
| 17. Others think there is something missing in me                                       | 0 1 2 3 4 |
| 18. Other people think I have lost control over my body and feelings                    | 0 1 2 3 4 |

*Fonte:* (Gilbert, Allan & Goss, 1994).

## Anexo F – Tosca 3

1. *You make plans to meet a friend for lunch. At 5 o'clock, you realize you stood your friend up.*
  - a) You would think: "I'm inconsiderate." 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5  
not likely very likely
  - b) You would think: "Well, my friend will understand." 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5  
not likely very likely
  - c) You'd think you should make it up to your friend as soon as possible. 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5  
not likely very likely
  - d) You would think: "My boss distracted me just before lunch." 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5  
not likely very likely
2. *You break something at work and then hide it.*
  - a) You would think: "This is making me anxious. I need to either fix it or get someone else to." 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5  
not likely very likely
  - b) You would think about quitting. 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5  
not likely very likely
  - c) You would think: "A lot of things aren't made very well these days." 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5  
not likely very likely
  - d) You would think: "It was only an accident." 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5  
not likely very likely
3. *You are out with friends one evening, and you're feeling especially witty and attractive. Your best friend's spouse seems to particularly enjoy your company.*
  - a) You would think: "I should have been aware of what my best friend was feeling." 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5  
not likely very likely
  - b) You would feel happy with your appearance and personality. 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5  
not likely very likely
  - c) You would feel pleased to have made such a good impression. 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5  
not likely very likely
  - d) You would think your best friend should pay attention to his/her spouse. 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5  
not likely very likely
  - e) You would probably avoid eye contact for a long time. 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5  
not likely very likely
4. *At work, you wait until the last minute to plan a project, and it turns out badly.*
  - a) You would feel incompetent. 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5  
not likely very likely
  - b) You would think: "There are never enough hours in the day." 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5  
not likely very likely

- c) You would feel: "I deserve to be reprimanded for mismanaging the project." 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5  
not likely very likely
- d) You would think: "What's done is done." 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5  
not likely very likely
5. *You make a mistake at work and find out a coworker is blamed for the error.*
- a) You would think the company did not like the coworker. 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5  
not likely very likely
- b) You would think: "Life is not fair." 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5  
not likely very likely
- c) You would keep quiet and avoid the coworker. 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5  
not likely very likely
- d) You would feel unhappy and eager to correct the situation. 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5  
not likely very likely
6. *For several days you put off making a difficult phone call. At the last minute you make the call and are able to manipulate the conversation so that all goes well.*
- a) You would think: "I guess I'm more persuasive than I thought." 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5  
not likely very likely
- b) You would regret that you put it off. 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5  
not likely very likely
- c) You would feel like a coward. 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5  
not likely very likely
- d) You would think: "I did a good job." 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5  
not likely very likely
- e) You would think you shouldn't have to make calls you feel pressured into. 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5  
not likely very likely
7. *While playing around, you throw a ball and it hits your friend in the face.*
- a) You would feel inadequate that you can't even throw a ball. 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5  
not likely very likely
- b) You would think maybe your friend needs more practice at catching. 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5  
not likely very likely
- c) You would think: "It was just an accident." 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5  
not likely very likely
- d) You would apologize and make sure your friend feels better. 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5  
not likely very likely

8. *You have recently moved away from your family, and everyone has been very helpful. A few times you needed to borrow money, but you paid it back as soon as you could.*

- |  |   |
|--|---|
| a) You would feel immature.                            | 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5                       |
|  | not likely                      very likely |
| b) You would think: "I sure ran into some bad luck."   | 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5                       |
|  | not likely                      very likely |
| c) You would return the favor as quickly as you could. | 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5                       |
|  | not likely                      very likely |
| d) You would think: "I am a trustworthy person."       | 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5                       |
|  | not likely                      very likely |
| e) You would be proud that you repaid your debts.      | 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5                       |
|  | not likely                      very likely |

9. *You are driving down the road, and you hit a small animal.*

- |   |   |
|---|---|
| a) You would think the animal shouldn't have been on the road.      | 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5                       |
|   | not likely                      very likely |
| b) You would think: "I'm terrible."                                 | 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5                       |
|   | not likely                      very likely |
| c) You would feel: "Well, it was an accident."                      | 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5                       |
|   | not likely                      very likely |
| d) You'd feel bad you hadn't been more alert driving down the road. | 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5                       |
|   | not likely                      very likely |

10. *You walk out of an exam thinking you did extremely well. Then you find out you did poorly.*

- |   |   |
|---|---|
| a) You would think: "Well, it's just a test."         | 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5                       |
|   | not likely                      very likely |
| b) You would think: "The instructor doesn't like me." | 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5                       |
|   | not likely                      very likely |

- |  |  |
|--|--|
| c) You would think: "I should have studied harder."  | 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5<br>not likely                      very likely |
| d) You would feel stupid.  | 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5<br>not likely                      very likely |
| 11. <i>You and a group of coworkers worked very hard on a project. Your boss singles you out for a bonus because the project was such a success.</i> |  |
| a) You would feel the boss is rather short-sighted.  | 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5<br>not likely                      very likely |
| b) You would feel alone and apart from your colleagues.  | 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5<br>not likely                      very likely |
| c) You would feel your hard work had paid off.   | 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5<br>not likely                      very likely |
| d) You would feel competent and proud of yourself.   | 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5<br>not likely                      very likely |
| e) You would feel you should not accept it.  | 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5<br>not likely                      very likely |
| 12. <i>While out with a group of friends, you make fun of a friend who's not there.</i>  |  |
| a) You would think: "It was all in fun; it's harmless."  | 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5<br>not likely                      very likely |
| b) You would feel small . . . like a rat.  | 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5<br>not likely                      very likely |
| c) You would think that perhaps that friend should have been there to defend him/herself.  | 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5<br>not likely                      very likely |
| d) You would apologize and talk about that person's good points.   | 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5<br>not likely                      very likely |
| 13. <i>You make a big mistake on an important project at work. People were depending on you, and your boss criticizes you.</i>                       |  |
| a) You would think your boss should have been more clear about what was expected of you.   | 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5<br>not likely                      very likely |
| b) You would feel like you wanted to hide.   | 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5<br>not likely                      very likely |

- c) You would think: "I should have recognized the problem and done a better job." 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5  
not likely very likely
- d) You would think: "Well, nobody's perfect." 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5  
not likely very likely
14. *You volunteer to help with the local Special Olympics for handicapped children. It turns out to be frustrating and time-consuming work. You think seriously about quitting, but then you see how happy the kids are.*
- a) You would feel selfish, and you'd think you are basically lazy. 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5  
not likely very likely
- b) You would feel you were forced into doing something you did not want to do. 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5  
not likely very likely
- c) You would think: "I should be more concerned about people who are less fortunate." 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5  
not likely very likely
- d) You would feel great that you had helped others. 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5  
not likely very likely
- e) You would feel very satisfied with yourself. 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5  
not likely very likely
15. *You are taking care of your friend's dog while your friend is on vacation, and the dog runs away.*
- a) You would think, "I am irresponsible and incompetent." 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5  
not likely very likely
- b) You would think your friend must not take very good care of the dog or it wouldn't have run away. 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5  
not likely very likely
- c) You would vow to be more careful next time. 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5  
not likely very likely
- d) You would think your friend could just get a new dog. 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5  
not likely very likely
16. *You attend your coworker's housewarming party and you spill red wine on a new cream-colored carpet, but you think no one notices.*
- a) You think your coworker should have expected some accidents at such a big party. 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5  
not likely very likely
- b) You would stay late to help clean up the stain after the party. 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5  
not likely very likely
- c) You would wish you were anywhere but at the party. 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5  
not likely very likely
- d) You would wonder why your coworker chose to serve red wine with the new light carpet. 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5  
not likely very likely

Fonte: Shame and Guilt (J. Tangney; During, R., 1991).

## Anexo G – Vicarious Shame

---

### *Items*

---

#### Feelings

Feel annoyed with the other<sup>g</sup>

*Feel sorry for the other<sup>f</sup>*

Feel that it was painful for me<sup>g</sup>

Feel connected with the other<sup>g</sup>

#### Thoughts

Think that the other's behaviour made me look bad<sup>g</sup>

*Think how I would feel in the other's position<sup>f</sup>*

Think that others would get a bad impression of me<sup>g</sup>

*Think how painful it was for the other<sup>f</sup>*

#### Action tendencies

To punish the other<sup>g</sup>

*To support the other<sup>f</sup>*

To distance myself from the other<sup>g</sup>

*To comfort the other<sup>f</sup>*

---

Fonte: Stephanie C. M. Welten, Marcel Zeelenberg & Seger M. Breugelmans (2012) Vicarious Shame, Cognition and Emotion, 842.

